招商银行 CHINA MERCHANTS BANK | Private Banking 私人银行

China Family Trust Report

中国家族信托报告

2020



VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

目录

前言 1

致谢 2

第一章 2020年中国家族信托市场概览 3

中国家族信托市场规模回顾及展望 4

中国家族信托市场环境 9

专题一：专家谈家族信托 11

第二章 中国高净值人群对家族信托的看法、设立的考虑和对服务机构的期望 14

中国高净值人群对家族信托的看法 15

设立家族信托的考虑：先搭建框架，再逐步完善 18

对家族信托服务机构的期望 21

境外家族信托 24

专题二：家族信托的投资管理 26

第三章 对中国家族信托行业发展的重要启示 33

高净值人群家族信托需求发展趋势 34

家族信托行业发展趋势 39

附录：研究方法 46

招商银行私人银行中心 47

版权声明 48

前言　撰写2020年中国家族信托报告的初衷与企望

作为中国私人银行业的重要参与者，招商银行持续追踪中国财富市场风云变幻十余载，始终陪伴中国高净值人群，与其共同经历数次市场起伏，并在财富管理的道路上不断走向成熟。

面对中国高净值人群日益增长的财富传承需求，我们于2013年在业内创新推出家族信托业务，开辟了境内财富传承领域的新纪元。时隔数年之后，家族信托业务在中国高净值人群中的渗透率仍然较低。多数高净值人群依旧对家族信托这一个重要的“全能”型传承工具感到神秘。但是，自2018年以来，全球政治经济局势变化剧烈，中国经济环境亦面临近年来前所未有的挑战，使中国高净值人群在市场震荡的洗礼中，进一步深化了对保障财富安全，尽早落实财富传承安排必要性和紧迫性的认同，直接推动了家族信托行业的井喷式发展。

值此关键时刻，招商银行近距离观察中国高净值人群对家族信托心态及行为的变化趋势，通过调研问卷和深度访谈，与每位受访者进行了充满诚意的沟通，力图真切理解他们的所思所想。我们观察到，中国高净值人群对于家族信托的理解和期望，已经从视其为简单的工具，发展到与家族精神财富相结合的精妙境界；他们就行业的未来提出了许多真知灼见，并对从业机构寄予了更高期望。这些变化将为中国家族信托行业的进一步发展既指明了方向，又带来了更大的机遇。

与此同时，我们也看到家族信托相关的法律、税务和政策环境正日益友好，后者对其的影响也愈加深刻。在财富管理净值化大潮下，家族信托底层投资正在逐渐找到合适定位。我们更看到金融科技与家族信托相结合的无限可能。我们相信，只有脚踏实地，构建完善专业能力的机构，才能真正理解和满足高净值人群对家族信托的综合服务需求，真正践行助客户家业长青的使命。

本报告填补了国内外对中国家族信托行业实务研究的空白，是首次以大样本量调研为基础的、坚持执行可得范围内最高标准，具有独创性、延续性和权威性，专门针对中国境内家族信托市场的研究。我们希望借此为中国家族信托行业的进一步发展，提供参考信息、分享观点，把对中国家族信托市场的研究推到更高的境界，推动行业共同繁荣。

致谢

本报告是招商银行团队与所有受访者、参与者紧密配合的成果。

招商银行通过对行内外高净值人群资源进行协调和安排，在全国累计回收了逾3300份有效调研问卷，以面谈形式深度访谈了超过160位已设立家族信托的高净值人群，为收集高净值人群的需求、偏好、观点等信息付出了巨大努力。同时，招商银行还依托自身丰富的行业经验和业务数据开展综合分析，为进一步针对中国家族信托目标人群的研究分析奠定了坚实基础。招商银行领导对本报告采用的分析方法及核心观点提炼提出了宝贵的指导意见，在此感谢总行田惠宇行长、汪建中副行长、私人银行部赵悦总经理、吴春江副总经理、王蕾副总经理、陈琳首席投资顾问，感谢总行家族信托报告项目组周栋、张悦、刘肖丽、刘明、肖纯、徐立峰、闫韬及总行企划、数据、业务支持团队，同时也对各分行参与客户调研和访谈的同事表示感谢。

我们还要感谢与我们慷慨分享实践经验与理论成果的各位行业专家，使本报告得以从法律、税务、投资等维度，对家族信托业务进行更加丰富和深入的阐述。

最后，我们由衷感谢接受访谈和调研的高净值人群，感谢各位抽出宝贵的时间，与我们分享您的真知灼见，为本报告的形成做出了巨大的贡献。

第一章　2020年中国家族信托市场概览

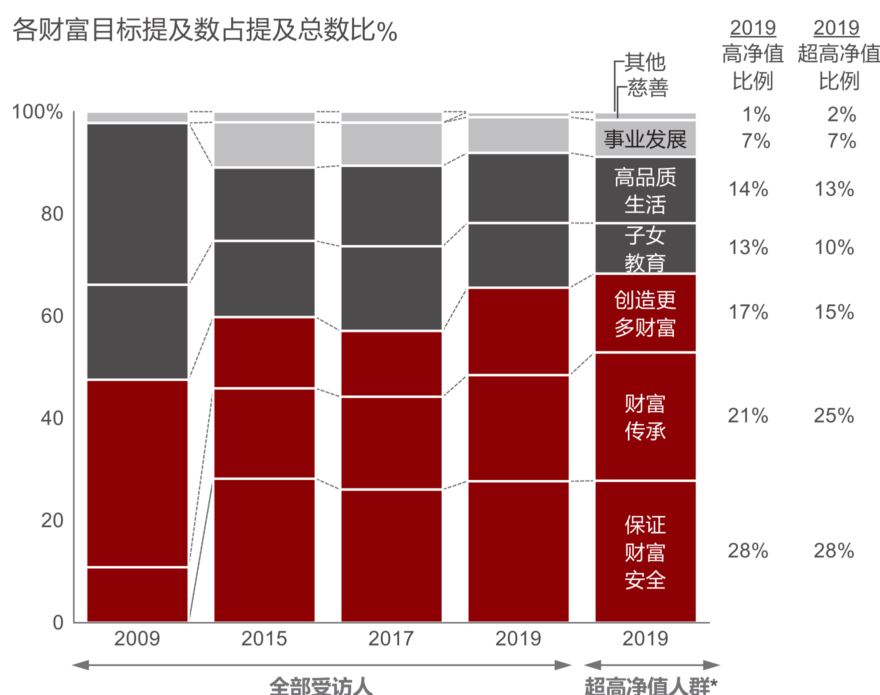
- 2020年，中国家族信托意向人群数量约24万人；预计到2023年底，中国家族信托意向人群数量将突破60万人；
- 2020年，中国家族信托意向人群可装入家族信托资产规模约7.5万亿元；预计到2021年底，该部分资产规模将突破10万亿元；
- 2020 年，中国家族信托意向人群数量超过 2 万人的省级行政区共 3 个，其中广东省率先超过 5 万人。

中国家族信托市场规模回顾及展望

■ 中国高净值人群传承安排不断深化，推动家族信托市场进一步发展

在中国经济增速放缓与过去两年金融市场波动的背景下，高净值人群对市场的不确定性认识加深，避险情绪加强。一方面，“保证财富安全”和“财富传承”持续占据最重要的两个财富目标；另一方面，在打破刚性兑付、多个单一资产类别出现亏损的市场教育下，他们深刻体会到各类资产的潜在风险，理解到投资需在风险和收益间不断做出权衡，依赖单一热门资产快速赚取高收益的时代已经过去，财富需要进行专业且长期的配置、积累，并进行动态调整才能保值增值。

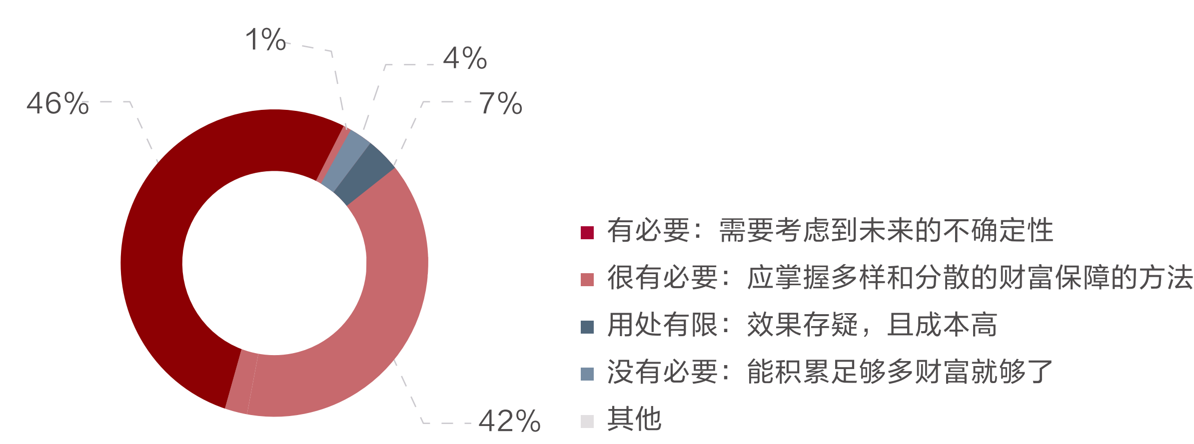
图 1：2009-2019年中国高净值人群财富目标对比



来源：招商银行-贝恩公司《2019年中国私人财富报告》

在如何保证财富安全方面，高净值人群希望通过专业财富管理团队的引导，借鉴成熟经济体的代际传承模式，制定更加符合家族发展规律的保障与传承方案。根据调查结果显示，高达42.04%的受访者认为“应掌握多样和分散的财富保障的方法”，进一步佐证了高净值人群对财富保障理念日益成熟的观点。

图 2：您对财富保障的看法是什么？

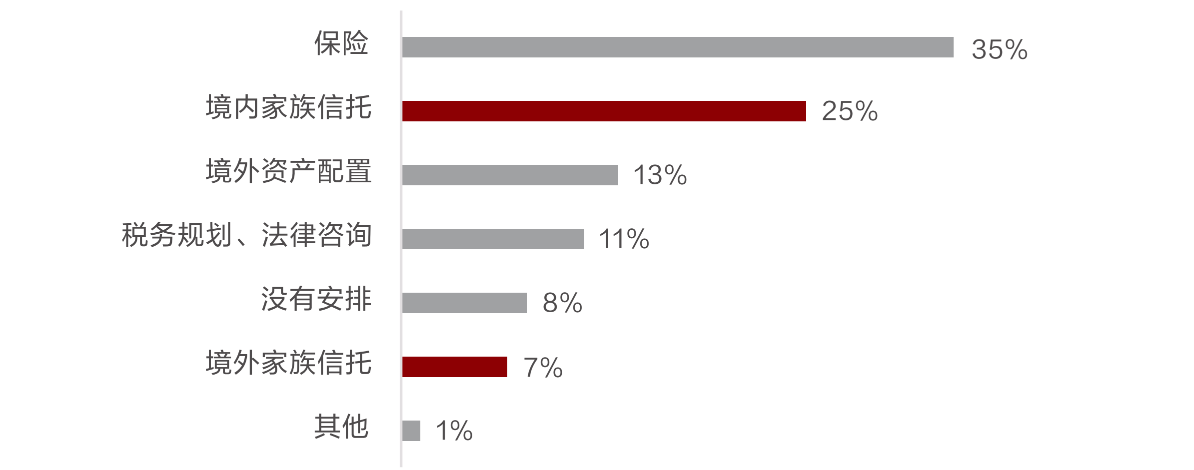


来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

▪ 中国家族信托意向人群规模

中国高净值人群对于家族信托认可度在过去几年中显著提升。据招商银行和贝恩公司联合发布的《2019中国私人财富报告》，家族信托在各类财富传承安排方式中的提及率达20%；仅一年以后，据调查结果显示，境内外家族信托提及率进一步提升至超30%，成为关注度增长最快的传承工具。

图 3：您的家庭是否正在或者已经考虑过用以下某一种或几种方式将财富传承?



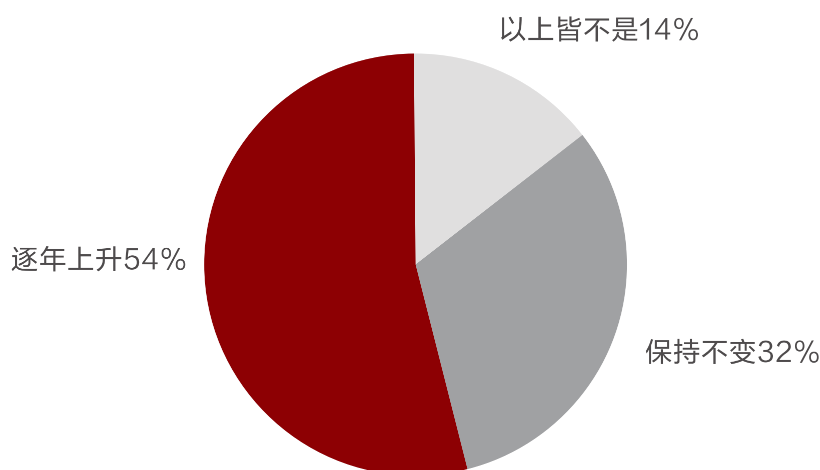
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

得益于高净值人群规模增速与其对家族信托认可度提升的双重驱动，中国家族信托意向人群数量呈快速增长趋势，年复合增长率达到35%。2020年，中国家族信托意向人群数量约24万人，预计到2023年底该数字将突破60万人。

■ 可装入家族信托资产预计规模及构成

根据调查统计，意向人群人均可装入家族信托资产约3100万元，约9成高净值人群在设立家族信托时选择将少于50%的资产装入家族信托，一半以上高净值人群愿意每年逐步追加资产进入家族信托，直到其成为主要的资产持有方式。

图 4：未来3年，您预计可装入家族信托的资产占总体资产的比例的变化趋势会怎样?

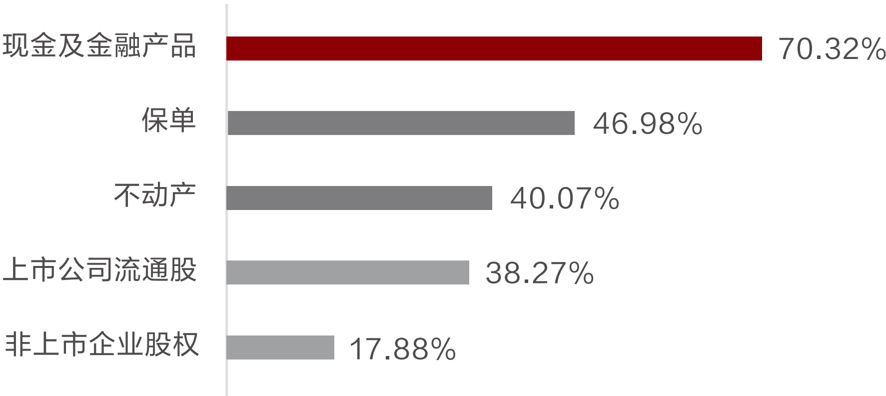


来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

近一半受访者表示，希望最终能通过家族信托持有家族总资产财富的20%-50%。另外，从高净值人群未来三年计划转入家族信托的可装入资产的类别看，现金（含金融产品）、保单和不动产居前三位，三者合计占比约75%。从期待装入的资产类别来看，对于黄金的需求最高，占比近50%，其次为珠宝（20.60%）和艺术品（20.45%）。

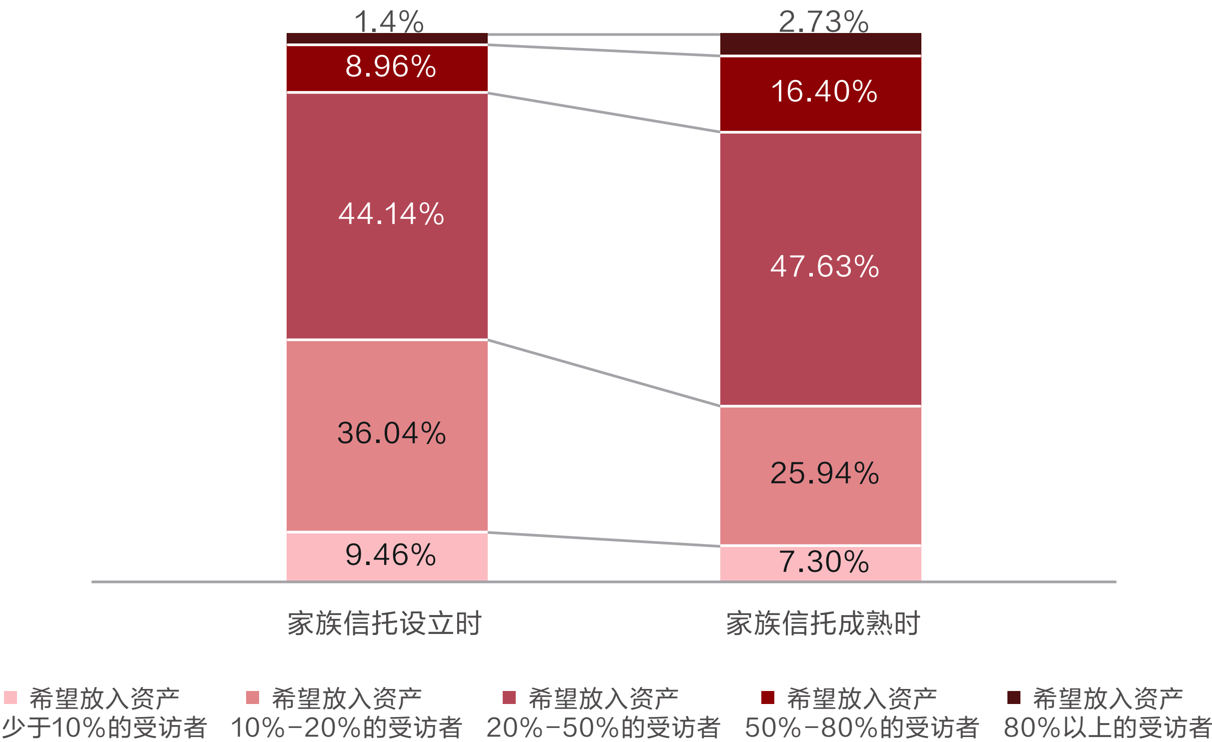
据此我们估算，2020年中国家族信托意向人群可装入家族信托的资产规模约7.5万亿元，预计到2021年底，该部分资产规模将突破10万亿元。

图 5：未来3年考虑新进入信托的资产类别



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

图 6：希望装入家族信托资产占总资产比例



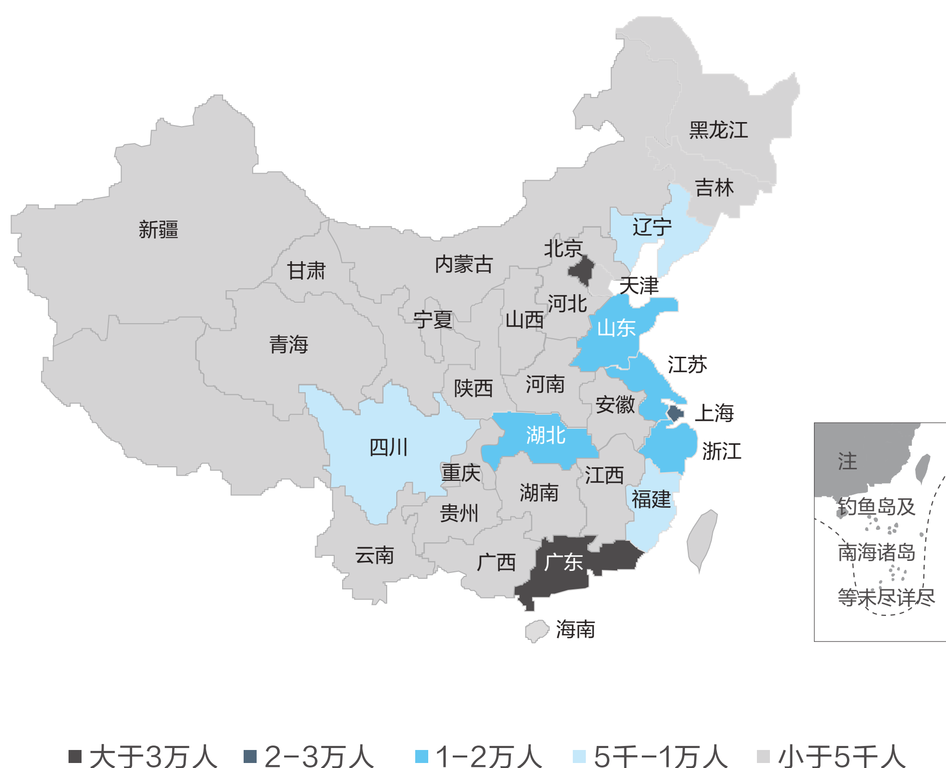
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

▪ 家族信托意向人群区域分布

受各地区经济环境、民营企业发展情况、金融行业对家族信托业务的重视程度、高净值人群对家族信托理念认同程度等综合因素的影响，在沿海发达地区，尤其是这其中的一线城市，家族信托正在从新鲜事物转型成为较普遍需求。分省份来看，全国有24个省级行政区省市的家族信托意向人群超过千人，其中超过2万人的省市共3个，分别为广东、北京和上海；超过1万人的省市共4个，分别为江苏、浙江、山东与湖北。

与高净值人群分布相比，家族信托意向人群集中度更高，不同区域之间差异较大。前五大省级行政区省市的人群占比超过61%，且增速也高于全国平均水平。

图 7：全国家族信托意向人群区域分布（人）



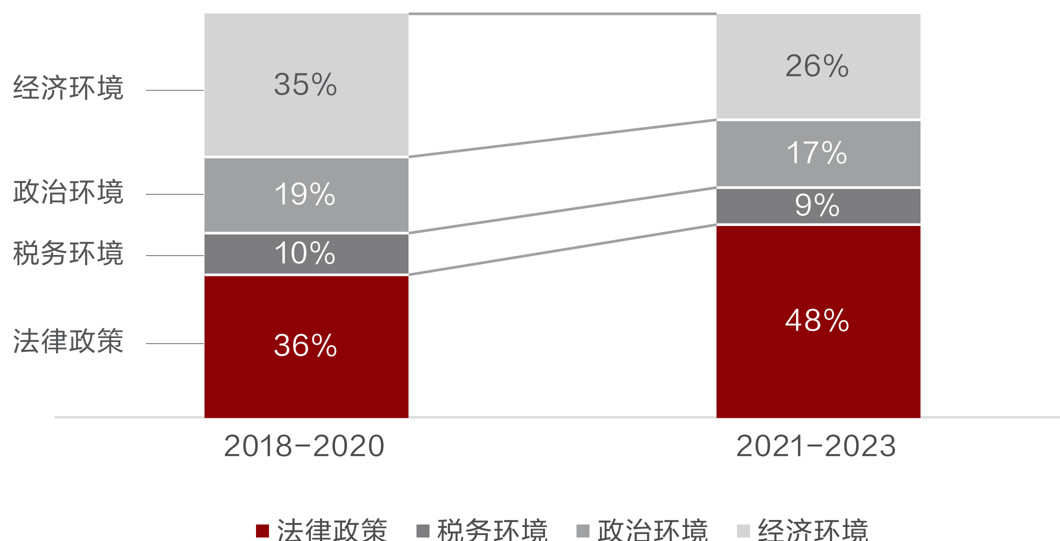
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

中国家族信托市场环境

▪ 境内家族信托外部环境持续改善，更关注法律、税务和监管政策的影响

根据调研，中国高净值人群关注的对设立家族信托有影响的因素中，法律和政策的变化最大且占比持续提高，其次为经济环境、政治环境、税务环境。

图 8：影响高净值人群设立家族信托的因素排序



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

▪ 法律及政策环境

《中华人民共和国信托法》出台于2001年，在设计之初已具有较强前瞻性，是境内家族信托的重要法律理论基础。随着近年来境内家族信托业务的高速发展，政策层面相应规定不断补充，使家族信托业务的法律政策环境得到不断改善。

过去三年，法律及政策层面陆续出台的、涉及家族信托且有较大影响力的相关法律和政策，主要是2018年银保监会信托部发布的《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》（“37号文”），2019年最高人民法院发布的《全国法院民商事审判工作会议纪要》和2020年发布的《中华人民共和国民法典》等。

具体来看，37号文特别指出家族信托不适用于《资管新规》的相关规定，并首次对家族信托给予监管层面的定义。37号文的出台，明确了家族信托的委托人及受益人范围、资金门槛及信托目的，其中关于家族信托不适用于资管新规的规定也表明了监管机构对于家族信托的支持态度。

2019年11月14日，最高人民法院发布了《全国法院民商事审判工作会议纪要》，其中第95条在《信托法》的基础上对信托财产的独立性和债务隔离性进行了重申和进一步阐释。家族信托可参考适用其中关于营业信托财产独立性及债务隔离性的规定。这是家族信托隔离功能在司法层面得到的再次认证。

2020年5月28日，第十三届全国人大会议通过了《中华人民共和国民法典》（以下简称《民法典》）。过去，家族信托的法理基础主要为《信托法》、《婚姻法》、《继承法》、《合同法》等，《民法典》实施后，法律根基也相应发生了切换。《民法典》围绕民事权利展开，以民事权利为主构建民法体系，并凸显维护私法自治的基本价值，同时强化了人文关怀。《民法典》强调了对私有财产的保护，同时也提及了遗嘱信托，实现了和信托法的对接，弥补了《继承法》中对遗嘱信托的缺位。民法典对遗嘱信托作为一类财富传承的法定工具予以明确，进一步丰富了家族信托的设立方式，具有较强的信号意义。

展望未来，《民法典》将于2021年1月1日起开始实施，其中明确了可以通过遗嘱设立信托，这对于信托的发展也是利好，后续也会出台相应的细化规定。另外，信托财产登记制度也有望持续改善以回应业界一直以来的期待。但也有专家认为，信托财产登记制度的出台仍具不确定性，根本原因在于与物权法“一物一权”的冲突，这使得股权、不动产等资产放入信托的成本较高。

■ 税务环境

在遗产税税率较高、税收监管比较严格的国家（例如英国、美国），家族信托在税收筹划方面的作用表现得更为突出。目前，我国尚未征收遗产税，家族信托在财产传承中税务筹划的优势相对其他功能并不明显，但我国近几年在税务政策层面的新动向是否将对家族信托产生影响，仍然值得关注。

2018年9月，中国在CRS[1]框架下开始参与和其他国家或地区交换金融账户涉税信息。CRS框架下，信托作为金融账户也将进行信息互换。

[1] Common Reporting Standard，共同申报标准

2019年1月1日起，第七次修订的《中华人民共和国个人所得税法》（简称“新个税法”）开始实施，新个税法引入了一般反避税规则、独立交易规则以及受控外国公司规则等反避税规则，规定若个人实施不具有合理商业目的的安排而获取不当税收利益，税务机关有权按照合理方法进行纳税调整。反避税条款配合CRS的实施，将使中国税务机关在个人所得税领域的反避税能力获得显著提升。考虑到现阶段中国没有针对家族信托专门的税务法规，因此需要注意整体税法层面的影响。

展望未来，家族信托财产的涉税处理目前还没有专门的规定和文件。随着家族信托业务规模的日益发展壮大，税务管理机关是否会适时考虑针对“家族信托”出台税收规范性文件，对家族信托的财税处理制定针对性的规则，值得财富管理行业及高净值人群关注。

专题一：专家谈家族信托

■ 关于遗嘱信托

上海埃孚欧律师事务所主任谭芳认为，遗嘱信托在未来会有很大的运用空间，主要有以下三点原因：

第一、从国家法律和政策角度看，遗嘱信托制度作为横跨《信托法》和《继承法》两大法域的制度，我国的法律对该项极具优越性的制度给予了肯定，《民法典》作为中国首部以“法典”命名的法律，是我国法治建设的重大成果，而在《民法典》中将遗嘱信托纳入继承编，可见国家对于发展该制度的信心和决心。

第二、从功能上来看，遗嘱信托可以实现资产类型多样的功能，同时遗嘱信托和遗嘱相比，克服了遗赠制度的缺陷，同时能发挥后位继承的相关功能，使遗产整体效能得到提升。

第三、从设立方式来看，遗嘱信托不仅可以委托信托公司作为受托人，也可委托其他民事主体，具有信托设立门槛低、流程简单等特点。

中国政法大学副教授陈汉认为，遗嘱信托运用空间很大，但是在落地层面困难也不少。遗嘱信托为保证效果，建议在落地执行方面需要和专业人士合作，“遗嘱信托是单方法律行为，若事前没有与专业人士或者信托公司进行沟通，有些美好的遗愿可能在信托实际操作层面是无法实现的。建议客户还是需要身前先跟信托公司对信托条款达成一致，定好信托合同。”

但也有专家表示，遗嘱信托因为信托财产登记制度等安排的缺失落地难度较大。华润信托家族信托办公室负责人穆国超认为，“遗嘱信托涉及的财产种类和情况复杂，相关制度仍不完善，如不动产、股权等特殊财产涉及的信托财产登记制度、工商登记制度、继承制度、税收制度等其他一系列法律制度都需要未来在实践中不断配套和完善。其次，遗嘱信托执行难度大。实践中如果发生继承纠纷，可能导致遗嘱信托无法有效执行。”

■ 关于信托财产登记制度

北京市瑞银律师事务所高级合伙人王昊认为，“事实上目前并没有任何法律法规明确说明所谓的信托财产登记在什么情况下需要办，怎么办等等，既然此基础不存在，就不会导致后面的补办或未进行信托财产登记会导致信托无效的问题。当然未来如果对于信托财产登记有了详细的规定，对于对抗第三人是有帮助的。”

陈汉副教授也认为基于目前信托登记制度已经在有效运行，“现阶段信托公司已经比较规范，监管监督之下，自有财产及信托财产都有分开登记、管理、记账。信托财产登记制度落地是锦上添花，并不是雪中送炭。”

展望未来的信托财产登记制度，中国外贸信托财富管理中心副总经理朱闵铭认为，未来信托财产登记制度需要进一步完善，“基于信托财产登记的条件下，使信托财产名下的物权包括股权、房产、股票和债券等需要登记的这些财产在转移到信托、持有和分配的不同环节进行非交易性过户的性质的认定，使得财富传承整个的所有权体系更为完善。”

对于完善的进度，部分专家对此持谨慎态度，北京市瑞银律师事务所管理委员会委员于蕴海律师认为由于信托财产登记制度关乎与现行物权法、房地产管理办法等跨法域和行政领域的法律法规的衔接，短时间内实现并执行较为困难，但谭芳律师认为现实需求会推动相关制度的完善进度，“目前客户对于家族信托的需求度以及认可度在逐渐增加，而信托财产登记制度作为家族信托制度实施必不可少的配套制度，我相信在目前强烈的现实需要下，未来1-3年会有相应的政策或规定填补此处空白。”

■ 关于信托税收制度

德勤中国副主席张宝云认为，目前国内针对家族信托的税务法规几乎空白，“虽然信托法的实施为我国信托业发展起到了积极的促进作用，但与之相配套的完善的信托税收法律法规至今仍未出台。由于缺乏针对信托财产移转税收的明确成文规则，我国现行税务实践中对于信托业务的课税认定并无特殊规则，仍然适用针对一般经济活动的税收规则。如货币性财产装入信托成本较低，但非货币财产装入信托的成本较高。”

关于信托的相应税收需要有哪些规定，毕马威税务总监卢山认为可以有如下的环节设置，如“信托是否是一个独立的纳税主体，信托的税务居民身份判断，委托人将资产放入信托，资产在信托中的投资收益，受益人取得信托分配这些环节如何纳税等”。并提出，未来较长一段时间内需要关注个人反避税条款实施细则，房产税以及遗产税的立法进程。如若房地产税制对于“交易型过户”与“非交易型过户”进行区分，那么将大大降低对于不动产家族信托的税务成本。

毕马威税务总监曾立新认为近年来国内外税收监管环境的变化是需要引起关注的，并提示“需要注意中国税局在企业所得税、个人所得税、税收征管法的反避税措施，全球来看，在OECD[2]和联合国的指导下，出台了防止税基侵蚀和利润转移的措施，包括CRS等，因此在处理信托相关安排时，要注意防范税务风险。”

关于未来的税收制度趋势，张宝云认为，“为了降低立法的难度和制度变革的成本，结合我国税收立法规章先行的一贯操作，有可能会考虑出台专门的税收法规、规章，或增加单行条款的方式，对家族信托的财税处理进行局部有针对性的调节，待经过经济社会的实践检验以后，再行考虑是否建立更加完善的法规体系或者专门的法案。”

[2] Organization for Economic Co-operation and Development，经济合作与发展组织

第二章　中国高净值人群对家族信托的看法、设立的考虑和对服务机构的期望

- 财富传承成为境内高净值人群设立家族信托的核心目的，因此对家族信托的有效性最为关注；
- 高净值人群在设立家族信托时普遍采用“先搭建框架，再逐步完善”的方式，对于分配条款的个性化尤为关注；
- 虽然家族信托市场的参与机构日益丰富，但高净值人群明显偏好私人银行，主要看重其对财富传承的综合规划和执行能力；
- 高净值人群对境外家族信托并不陌生，仍以观望居多；
- 家族信托的投资与家族目标密切结合。

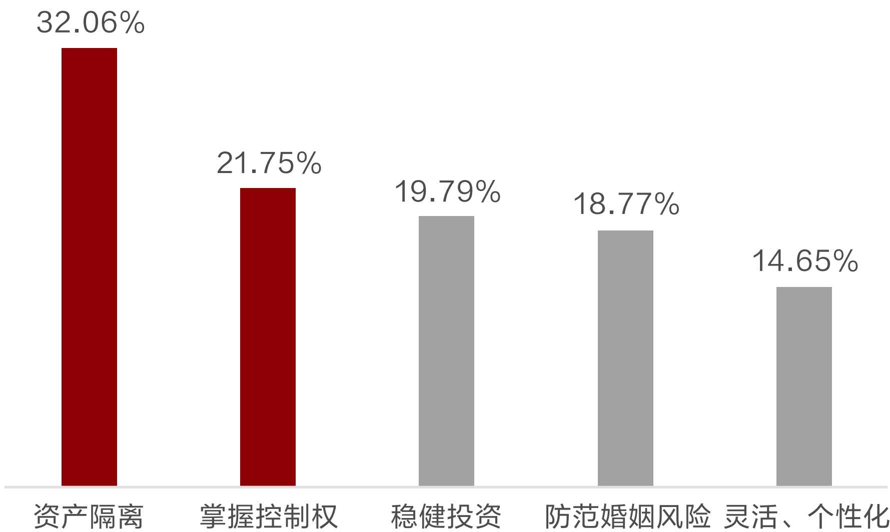
中国高净值人群对家族信托的看法

■ 财富传承是境内高净值人群设立家族信托的核心目的

财富传承是高净值人群面临的重要课题，他们往往会根据自身、家庭乃至家族事业与成员发展的不同阶段和变化，结合资产的情况进行相关安排。

深度访谈分析显示，高净值人群对于财富传承的安排主要基于三个目的：1.面向子女、孙子女等多代有序的资产传承，为其实现全生命周期现金流安排及法律税务层面的风险防范；2.家族企业控制权的平稳过渡，将企业经营风险进行有效隔离；3.家族价值观的统一、愿景的传递、树家风、定家规，培养下一代正确的财富观念，实现更高层次的精神财富传承。

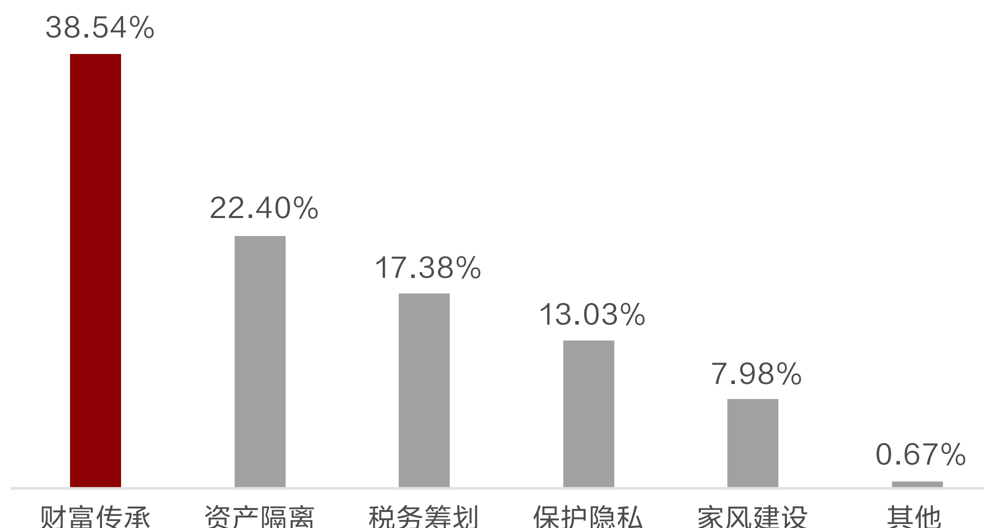
图 9：财富传承安排各关键词提及率



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

高净值人群认为家族信托对上述目的均有较好的回应。根据调研结果显示，超三分之一的受访者表示自己是基于财富传承的目的设立家族信托；部分高净值人群近几年财富快速积累，对安全感更加关注，设立家族信托的目的是资产隔离，占比22.40%；随着中国税制改革的进程加快，税务筹划逐步排上议程，部分高净值人群基于保护隐私的考虑也开始搭建家族信托架构。另外值得关注的是，传承理念回归本源，除了注重物质财富传承，约8%的受访高净值人群已开始提炼家庭或家族文化氛围、理念、价值观和人生观，对中国传统的家风文化愈加重视，并据此制定更加符合家族发展规律的保障与传承方案。

图 10：中国高净值人群设立家族信托主要原因



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

深度访谈结果显示，由于财富管理机构的持续教育与引导，高净值人群逐步认识到财富传承的复杂性，需要具备更高的认知统筹能力以及行动上合理并有次序的安排，才能实现自己的财富传承愿景。

▪ 家族信托的有效性是高净值人群关注的焦点

家族信托关系到数代人的财富利益和整个家族的存亡兴衰，是否“有效”至关重要。

在深度访谈中，高净值人群认为国内家族信托是否“有效”，取决于三个层次，第一层是境内家族信托在中国法律环境下是否有效；第二层是家族信托的功能是否有效；第三层是未来法律和政策环境是否持续有效。

大部分受访者认为当前家族信托在境内有法可依，《信托法》规定了信托当事人各方的权利和义务，同时“37号文”、《全国法院民商事审判工作会议纪要》等对家族信托也有了明确的定义和规范。

家族信托功能的有效性主要是指在财富传承、资产隔离、税务筹划等方面，信托合同条款的执行程度，例如能否保证按照委托人既定想法分配财产，被授权人制度、监察人制度、受益人的知情权和监督权能否有效实施等。

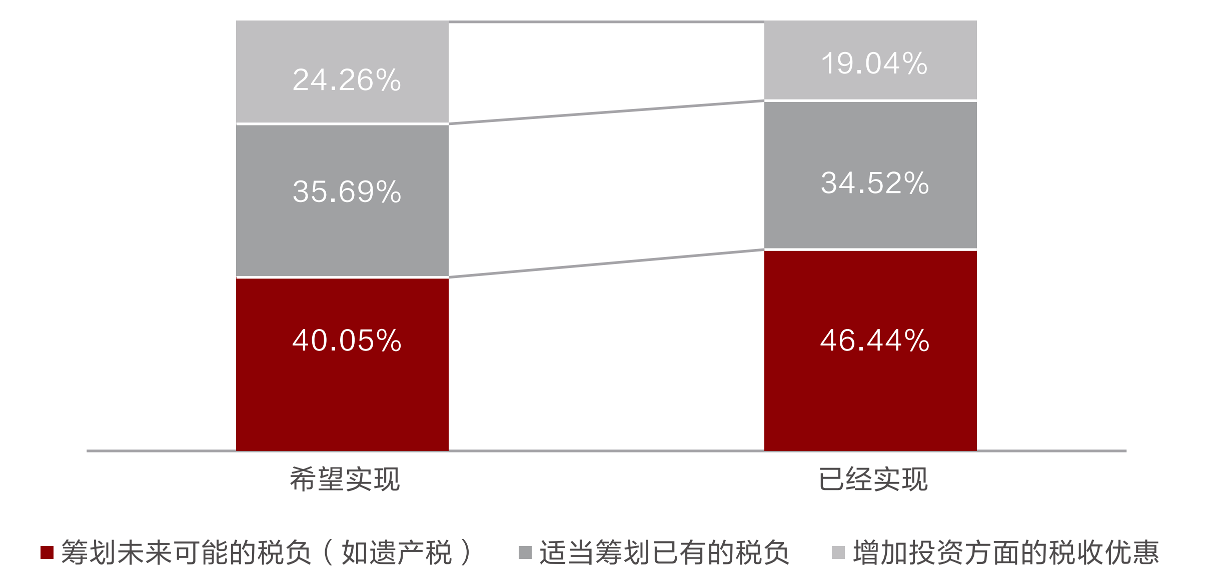
部分受访者认为境内家族信托发展历程较短，担心未来法律和政策环境变化导致家族信托运行受阻。另外一部分受访者较为乐观，他们关注到尽管国内家族信托在司法实践中相关的案例较少，但现阶段家族信托相关的法律政策正不断在出台和完善，近几年对家族信托的认定，信托财产登记、信托财产的独立性等均做了补充和说明。他们相信通过委托专业机构借鉴境外家族信托成熟经验，结合中国国情，能最大程度帮助自己设计合法合规，满足个性化传承需求的家族信托方案。

▪ 家族信托的税务筹划作用受到关注

大部分受访者希望家族信托在实现财富传承的前提下，能够有一定的税务筹划功效，比如针对未来可能出台的遗产税、赠与税等税种，以及家族信托资产装入、分配及投资相关的所得税。接近半数的受访者认为，家族信托已经实现了部分税务筹划功能。

在深度访谈中，部分受访者提到目前国内在一系列与家族信托有关的税务法规和处理上还需要进一步完善，如家族信托是否是一个独立的纳税主体，信托的税务居民身份如何判断，委托人将资产放入信托，资产在信托中的投资收益，受益人取得信托分配等环节。同时他们希望未来国内政策上对上市公司股权、非上市公司股权、房产等资产装入信托涉及的交易税费有较为清晰的指导意见。

图 11：在税务筹划方面，您希望家族信托能实现哪些功能？目前实现情况如何？



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

设立家族信托的考虑：先搭建框架，再逐步完善

分配条款最体现个性化，也最需要逐步完善

家族信托的设立是复杂而专业的过程，我们观察到一些较为共性的规律。

根据调查结果显示，有63.85%的受访者同意“先有初步分配框架，后续再调整”的家族信托架构搭建思路，因为伴随着家族成员的变化和家族事业的发展，信托内容有必要与时俱进。我们认为，这也侧面反映出不少人虽然认可家族信托的法律架构模式，但担忧在长远筹划顶层传承路径上缺乏经验。

另一部分受访者更重视设立家族信托的初衷，希望优先侧重家族信托防范风险的效果，甚至认为家族信托不做调整更加合适。因此，他们在设立家族信托时，会对分配条款仔细斟酌，尽可能严谨周全。

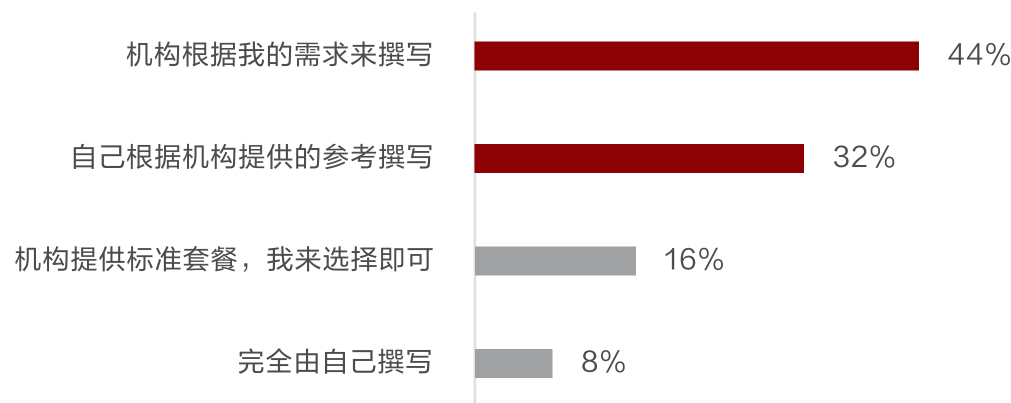
图 12：您设立家族信托时，对分配条款的想法是?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

在设计分配条款方面，44%的受访者希望自己表达整体思路，由机构据此撰写具体条款。32%的受访者建议机构可归纳总结常见的分配条款供自己参考；另外的受访者希望机构提供标准套餐供选择，以提高设立信托的效率；少部分受访者对传承有较为独到的见解，希望能在撰写分配条款时融入家风家规等个性化内容。

图 13：在设计分配条款方面，您希望的方式是?

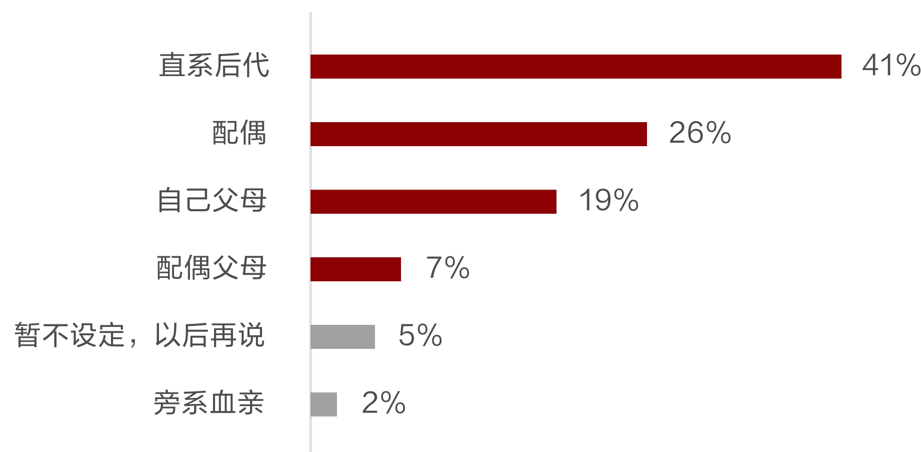


来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

■ 受益人范围高度集中

在“设立家族信托，您希望包含的受益人有哪些？”的问题中，86%的受访者将直系后代、配偶与父母设立为主要受益人，也有7%的受访者希望通过家族信托满足特定关系人的传承安排。

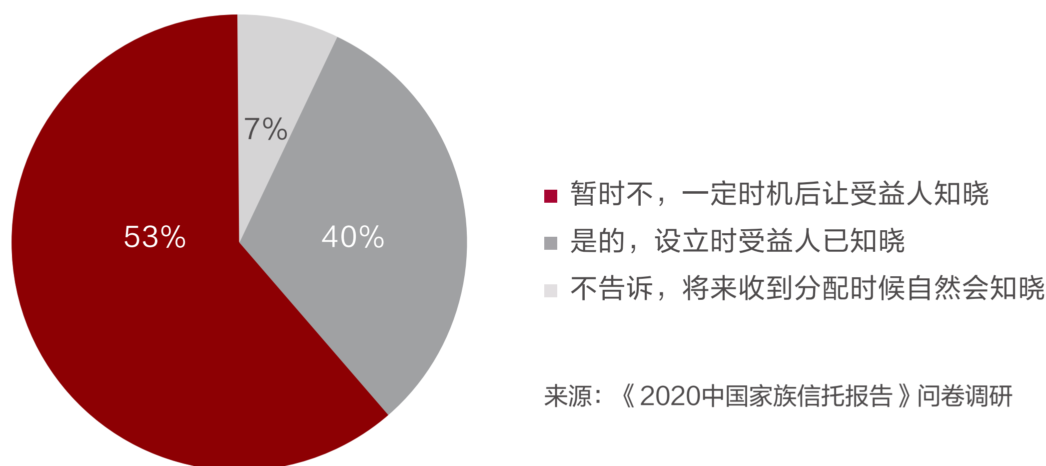
图 14：如果设立家族信托，您希望包含的受益人有哪些?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

出于个人隐私等问题的考虑，在被问及“您如果设立家族信托，是否愿意让受益人知晓信托的存在？”时，53%的受访者选择“暂时不让受益人了解信托设立的具体情况，一定时机后让受益人知晓”。但是，也有受访者提出，家族信托的管理正是锻炼受益人的机会。家族信托具有传承安排的灵活性以及传承思路的隐私性等特点，这也使得家族信托在很好地履行委托人个性真实的传承安排的同时，合法维护委托人传承意愿的隐私性，这也是高净值人群设立家族信托的重要原因之一。

图 15：您如果设立家族信托，是否愿意让受益人知晓信托的存在?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

■ 期限与规模成正比

在家族信托期限的考量上，有58.57%的受访者将期限设立在30年以下，对境内家族信托的法律效力能否有效执行以及对于受托人长期运营能力的担忧，是大部分受访者将期限设立相对较短的主要理由。

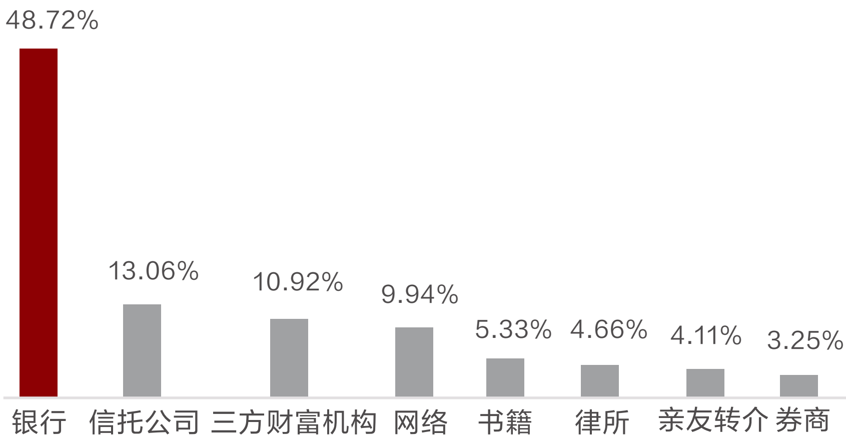
由于设立家族信托的主要目的是传承与财富保障，因此大部分高净值人群将家族信托看成家族长期资产的重要组成部分。虽然看中家族信托分配条款设计的灵活性，但大部分受访者对于短期使用家族信托资产进行分配并不感兴趣，更多的是看重家族信托资产的长期稳定性。而在被问及“未来1–3年，您预计可装入家族信托的资产占总体资产的比例的变化趋势会怎样？”时，52%的受访者愿意逐渐追加设立的家族信托资产。随着时间的推移，高净值人群会越来越看重家族信托风险防范能力以及长期保值稳定增值的投资服务能力，将家族信托作为自己个人与家族的最后“金融保管箱”。

对家族信托服务机构的期望

银行是高净值人群获取家族信托信息的重要来源

随着境内财富管理行业的快速发展，提供包含家族信托在内的财富传承整体解决方案的专业团队也日益增多。律师、会计师、理财规划师、投资顾问等都可以在不同的维度及专业领域为高净值人群提供定制化的财富传承解决方案。根据调研结果显示，银行、信托公司、三方财富机构、网络、书籍、律所、券商、好友转推荐等多种方式都是高净值人群了解家族信托的渠道，但整体而言，了解该业务的渠道主要集中在银行，占比高达48.72%，其次是信托公司和三方财富机构，占比在10%以上，其他渠道虽有涉及，但占比较低。

图 16：您了解家族信托信息的主要渠道是?



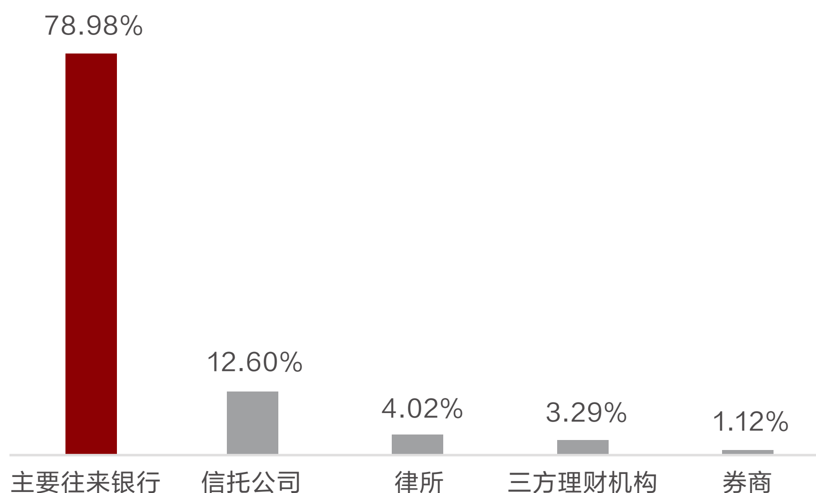
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

近年来，随着成功案例越来越多，作为受托人的信托公司、专业服务机构的律所等其他机构和渠道也开始增设家族信托业务相关部门，高净值人群从对家族信托了解、观望状态，进入落地实施阶段，周边亲人朋友问及家族信托时也会进行推荐。

高净值人群偏好选择银行做为家族信托的合作机构

高净值人群在家族信托承做机构的筛选上更加理性和审慎。调研数据显示，78.98%受访人士选择银行来承做家族信托，12.6%的受访人士选择信托公司为主要承做机构，而选择如律所、三方财富机构、券商等其他机构的比例较低。

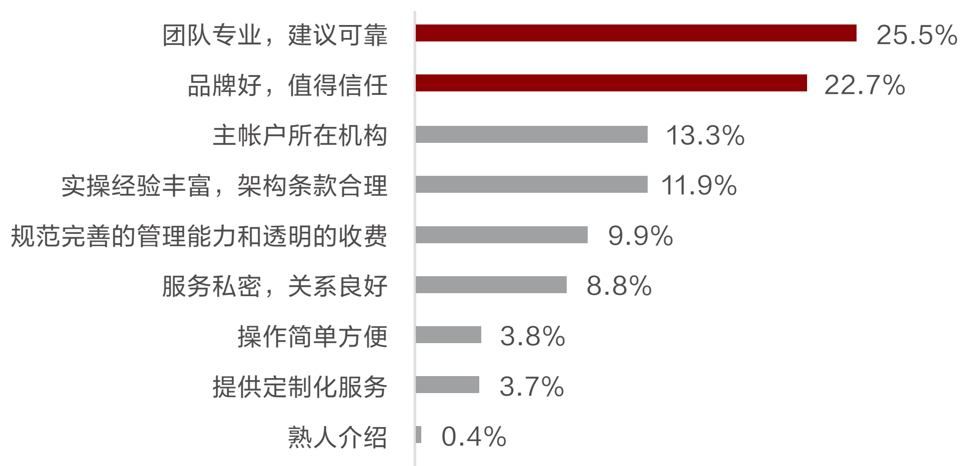
图 17：您会选择谁作为家族信托的合作机构?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

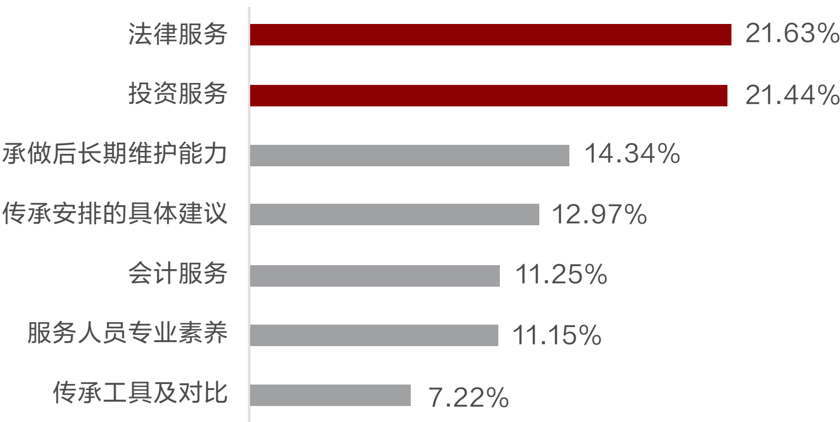
商业银行与其他机构相比有较大优势，主要原因归结于以下三点：第一，基于境内环境而言，银行相比其他机构具有更好的信用基础；第二，高净值人群与主银行账户资金往来银行较为熟悉，积累了较稳固的信任关系，这是承做家族信托的基础因素之一；第三，国内银行尤其是为高净值人群服务的私人银行部门，在资产配置、法律咨询、税务筹划等与家族信托设立相关的领域具有较强的整合能力，可以一站式满足高净值人群保值增值、财富传承、风险管理等综合服务需求。

图 18：您会看重合作机构的哪些方面?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

图 19：在财富传承的问题上，您最看重私人银行提供的哪种服务？

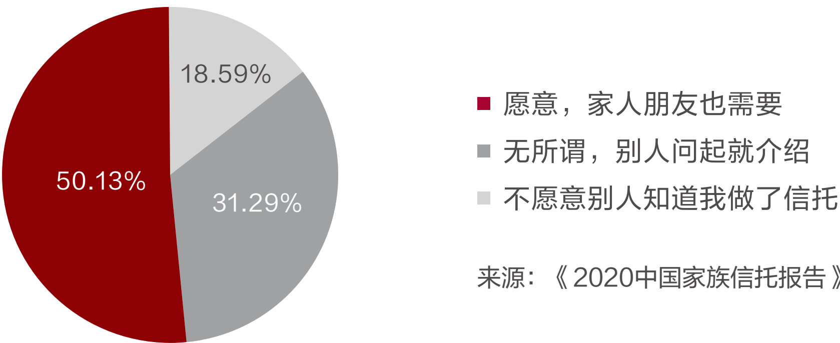


来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

▪ 高净值人群对家族信托的推荐更加主动

在调研和访谈中，被问及“设立了家族信托后，是否愿意主动将该机构转介绍给家人和朋友时”，50.13%的受访者愿意主动分享给家人和朋友，尤其是对于较为年轻的受访者，人脉关系广，结识的圈层人士多，思维活跃，喜欢探讨和思想的碰撞，希望家人和朋友了解家族信托的价值，能在家族财富、企业发展中发挥更好的作用。31.29%的受访者表示，虽然不会主动谈起，但家人或朋友问起时就会进行介绍。18.59%的受访者表示，不愿意主动介绍机构，因为设立家族信托的主要目的是保护家族财富，提前进行财富传承的安排，不希望因为介绍机构而让家人了解到自己已经设立家族信托的情况。这部分高净值人群称，一是避免家人由于不认同传承方案而产生不必要的矛盾；二是不希望子女由于过早知悉财富传承计划而失去奋斗动力；三是不希望他人了解自己的财富情况。

图 20：您是否愿意给家人或朋友推荐家族信托？



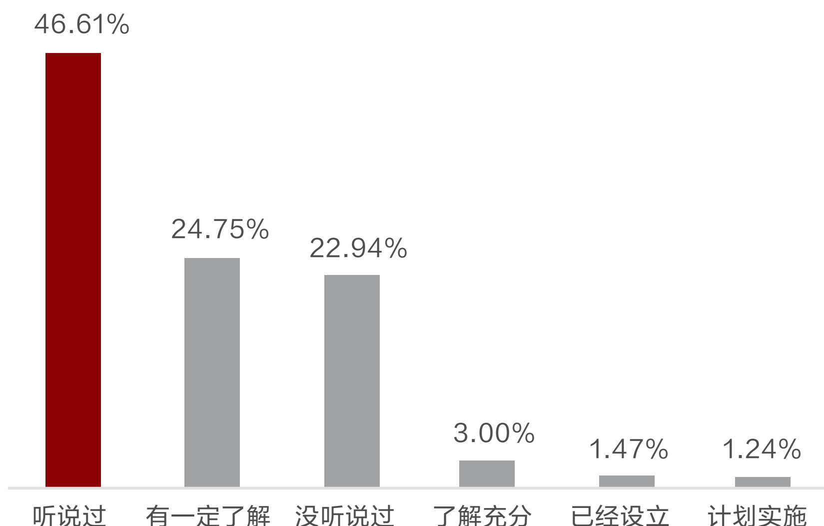
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

境外家族信托

部分高净值人群对境外家族信托有一定了解

部分高净值人群有海外教育、工作、生活的经历，对境外家族信托有一定了解。但由于境内外政策、语言环境、传承理念差异性较大，充分了解境外家族信托，并设立运行的情况占比依然较低，尤其近几年随着CRS的实施推行，境外财富透明化趋势加强，更加让高净值人群对于境外家族信托持观望态度。调研数据显示，46.61%的受访高净值人群听说过境外家族信托，24.75%有一定了解，仅有不到6%的高净值人群了解充分，或计划实施或已经设立。

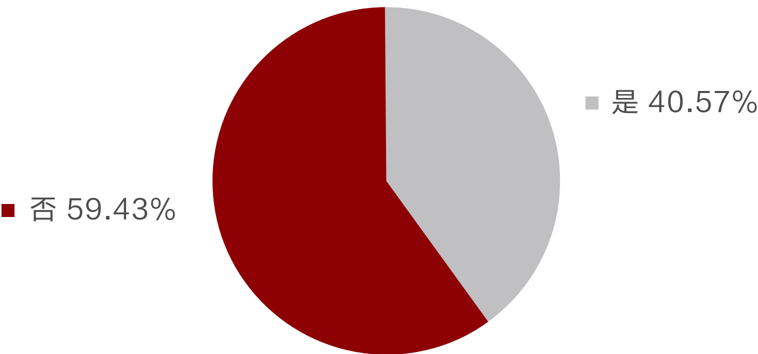
图 21：您对境外家族信托是否有了解和实施?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

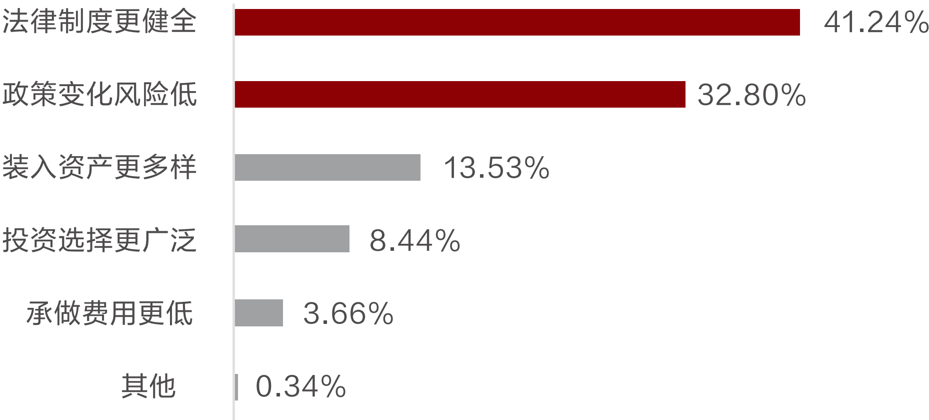
59.43%的受访者并不认同在境外设立信托是更好的选择。在对于倾向在境外设立家族信托的受访者调研中，法律制度健全和政策变化风险低，是相比选择在境内设立家族信托的两大核心原因。

图 22：您是否认为境外家族信托是更好的选择



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

图 23：您选择境外家族信托的主要原因是?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

部分受访高净值人群在深度访谈中表示，2001年10月1日生效施行的《中华人民共和国信托法》出台至今未进行修订，而境外各国家（地区）信托法律或规章制度与时俱进，如新加坡及中国香港分别于2004年和2013年对信托法/信托条例内容进行了调整。

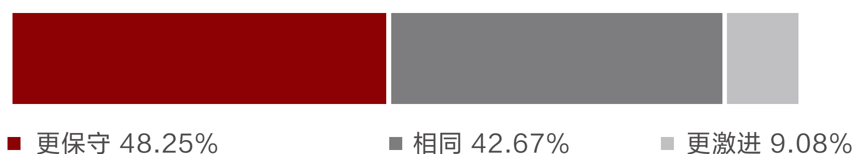
上述受访者继而指出，当前境内法律环境不健全、未来政策或有变化均可能影响家族信托有效性。而境外法律体系多为普通法系，以法条及判例共同作为法庭判案的依据，现行制度已经比较完善。不过，上述受访者表示，随着境内法律整体环境的日益完善，与家族信托相关的政策不断出台，境内信托设立环境会更加友好。

专题二：家族信托的投资管理

高净值人群对家族信托投资管理心态日趋平和，预期更加理性

基于家族信托作为家族“防火墙”的设置初衷，大部分高净值人群在家族信托的投资过程中，追求较低的投资风险和相匹配的收益。48.25%的受访者希望家族信托的投资比个人账户更保守；42.67%的受访者希望两者风险偏好相同；仅9.08%的受访者有着更高的风险承受能力，希望家族信托的投资要比个人账户更激进，因为已经在整体资产中做了风险分散的权衡。

图 24：对于家族信托资金的投资要求，您觉得与个人账户相比?



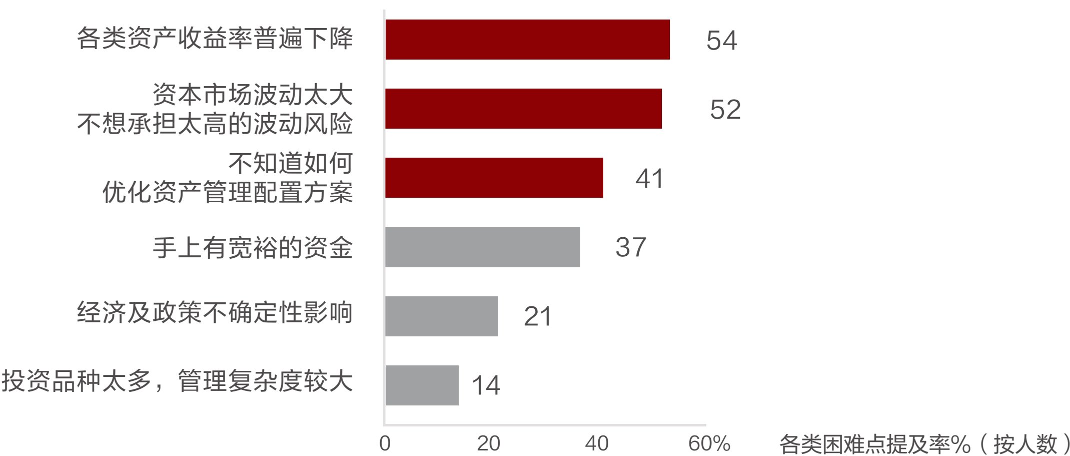
更保守 48.25%　相同 42.67%　更激进 9.08%

来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

家族信托资产配置当前面临的挑战

在净值化转型的大背景下，家族信托在资产配置过程中也面临若干挑战。受访者认为排前三位的困难是：一、各类资产收益率普遍下降；二、资本市场波动太大；三、不知道如何优化资产管理配置方案。部分受访高净值人群表示需要借助财富管理机构的专业投资能力，以实现家族信托资产的稳健增值。

图 25：中国高净值人群资产配置所面临的挑战

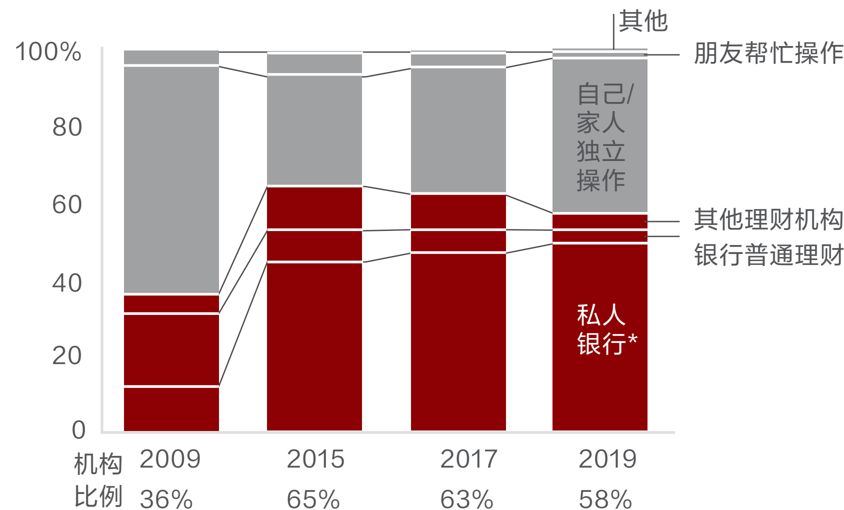


来源：招商银行-贝恩公司《2019年中国私人财富报告》

▪ 多数高净值人群选择私人银行管理家族信托投资

在选择家族信托投资管理的顾问时，高净值人群选择私人银行的比例日趋增长。受P2P爆雷、部分信托机构出现违约风险等影响，其它非银财富管理机构的市场份额逐步缩减，受访者大多认为，机构的风险控制与稳健经营能力决定了家族信托能否长期高效运作。

图 26：各管理方资金占个人可投资资产比例



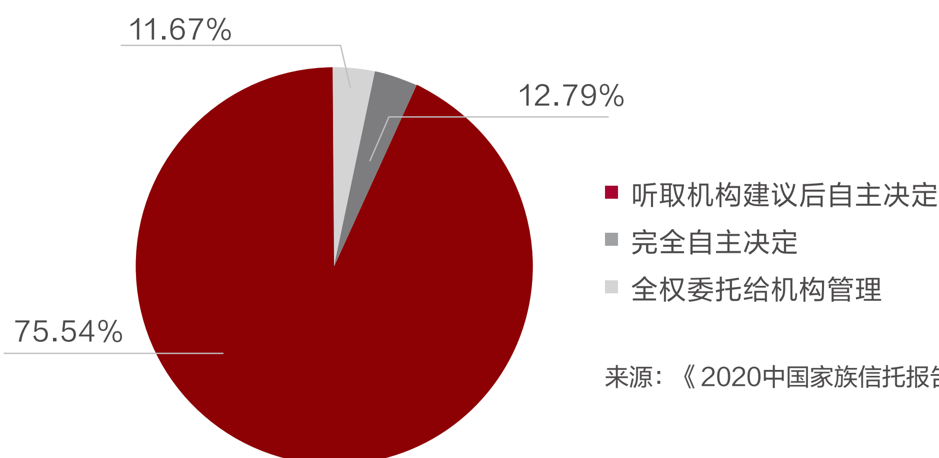
注：包括投资于私人银行所代销金融产品的资产规模以及委托其全权投资管理的资产规模

来源：招商银行-贝恩公司《2019年中国私人财富报告》

▪ 多数高净值人群希望保留家族信托投资决策权

对于已经在某一机构（如银行）成立家族信托的委托人而言，绝大多数的受访者希望仍然对于信托资产有一定的决策权，占比75.54%的受访者选择听取机构建议后自己决策，完全自主决策和全权委托给机构处理的比例较小。

图 27：成立家族信托后，您偏好的信托资产的投资方式为？



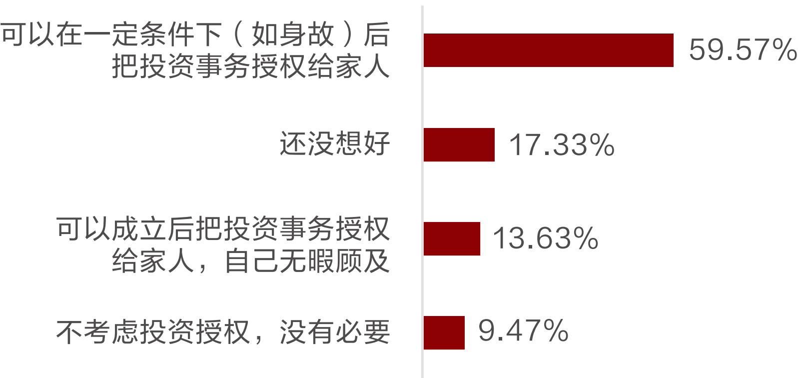
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

家族信托能否实现“百年传承”，核心在于家族信托财产的稳健增值。对于投资决策权力的移交方式及移交对象的甄选原则等问题，大部分的委托人在设立家族信托时均有一定思考。

59.57%的受访者表示，可以在一定条件下（如身故）后把投资事务授权给家人；暂时没有想好，打算设立信托后再安排的占比17.33%，另有少部分受访者无暇顾及信托投资，选择在成立家族信托后把投资事务授权给家人，以此培养接班人对财富的掌控力。

9.47%的受访者认为没有必要将投资决策授权家人。如自己身故或丧失民事行为能力后，家族信托应全权委托给财务顾问，从而避免委托人的想法被更改。

图 28：设立家族信托后，信托的投资决策您是否希望授权给家人决定?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

■ 高净值人群希望家族信托投资产品的选择可不受机构限制

占比66.20%的高净值人群在某一机构（如银行）成立家族信托后，希望可以做到全市场投资，不受该机构制定的可投资范围限定。

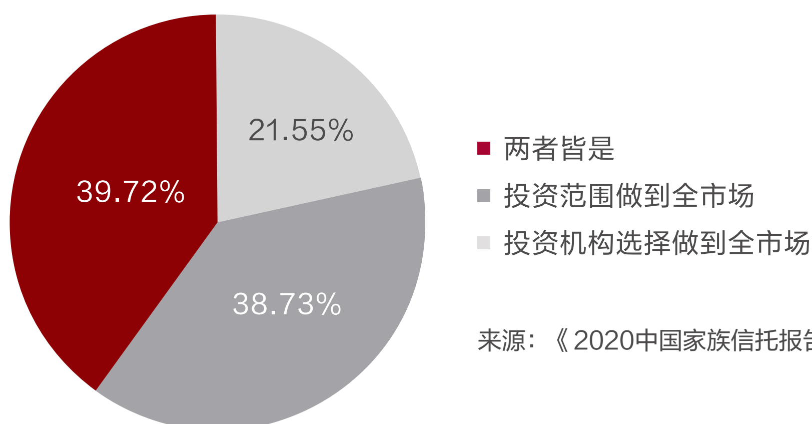
图 29：在某一机构（如银行）成立家族信托后，是否希望投资范围不受该机构代销范围限定?



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

在希望全市场投资的受访者中，大多数认为在全市场精选产品，会比引入全市场的机构更重要，另外接近40%的受访者认为需要同时关注头部机构的筛选、产品投资范围的全覆盖。

图 30：您所希望的全市场投资，具体是指?

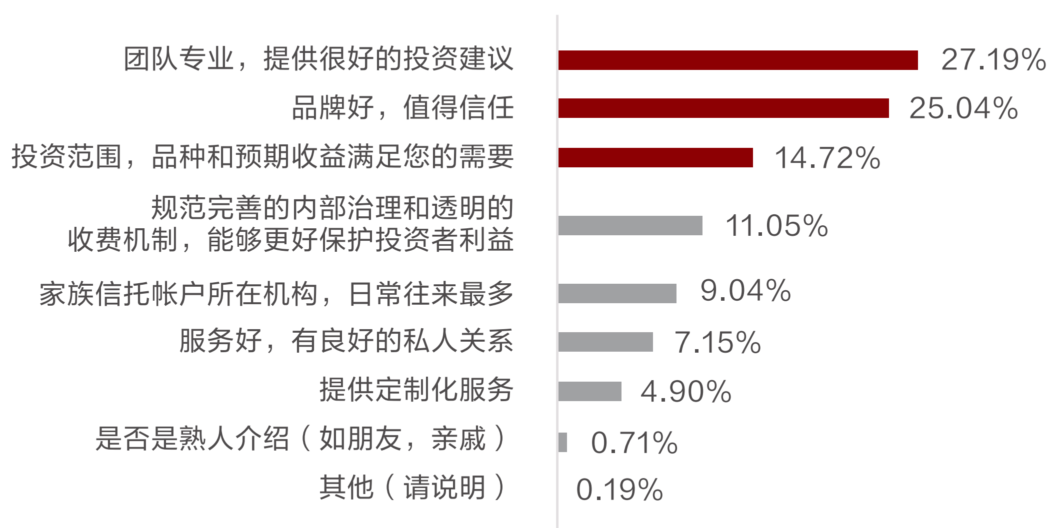


来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

▪ 高净值人群选择家族信托投资管理机构时更加成熟理智

在如何选择投资机构打理家族信托投资方面，高净值人群更加注重以下三点因素：一、团队专业，能够提供很好的投资建议；二、品牌好，值得信任；三、投资范围、品种和预期收益满足需求。除此之外，机构内部治理结构是否规范完善，服务收费机制是否透明，日常账户往来是否频繁等也是纳入考虑的重要因素。

图 31：在委托给资产管理机构替您打理家族信托投资时，您主要会考虑哪些因素?



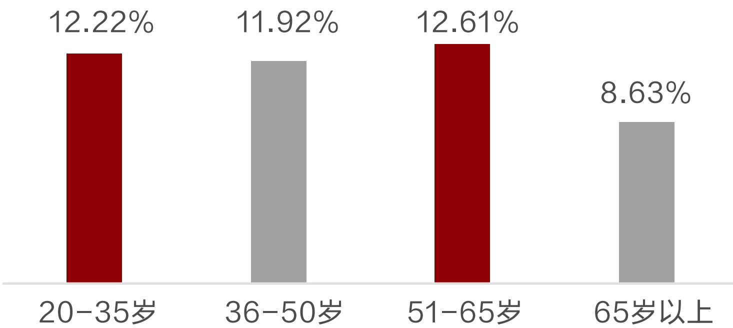
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

■ 展望未来，家族信托的投资需求变动趋势呈现三大特点

特点一：家族信托投资模式趋向机构投资者

机构的投资视角在大类资产配置和宏观策略轮动方面具有一定的优势，在较长的投资周期内有更大可能实现可持续的稳定回报，考虑到家族信托账户本身持续时间较长，这一点是高净值人群希望投资模式机构化的主要原因。与此同时，在整体境内资产管理市场头部化发展的过程中，财务顾问在投资渠道和资源获取能力方面的优势，也是受访者寄期望于投资模式机构化的重要考虑之一。这种对于机构主动管理能力的诉求，在未来家族信托实践中相信将很快被持续验证。

图 32：各年龄组高净值人群选择“全权委托”的比例



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

尽管目前倾向于直接采取“全权委托”投资模式的受访者较少，但“像机构一样投资”仍然是他们在家族信托中投资的首选。同时，我们注意到在相对年轻的群体中，倾向于在家族信托中选择“全权委托”投资模式的比例相较65岁以上的受访者有所提升，这也反映出一定的投资模式变动趋势。

特点二：家族信托投资工具需更加丰富

家族信托可用投资工具的丰富程度，虽然受到监管政策及中国金融市场自身特性的制约，但仍然是许多高净值人群所关注的重要因素。诸多受访者表示，希望家族信托在投资工具方面可实现更高的灵活性，比如ABS、ABN、CLO、REITS等创新型金融工具都可以在家族信托中实现投资，特别是长周期收益较稳定，并能提供确定分红的工具受到较多关注。

此外，调研结果显示，不少受访高净值人群援引境外家族信托的经验，提出希望境内家族信托在投资保险类工具方面具有更多的可能性，特别是在利率下行大周期背景下，保险资管本身具有的长周期投资特点，也让不少受访者较为认可在家族信托中运用这一类型的投资工具。

特点三：家族信托投资的参与感非常重要

在依靠外部顾问的同时，有较多高净值人群也希望在家族资产的投资上，家族成员能够有更强的参与感。有受访者表示，希望在主营事业逐步退出之后，能够通过继续参与家族信托投资事务的管理，保持对宏观经济与资本市场的敏锐度，维持学习的心态。更为常见的情况是，由于不少高净值人群的子女从事与金融有关的行业，他们也更加希望其成为管理家族财富的首席投资官，为将来逐步接手家族财富管理做好准备。因此，机构化的投资决策流程如何更加可视化，并能够融入委托人家族成员的投资意见，是未来家族信托投资管理优化的重要课题。

另一方面，参与投资流程还伴随着特殊投资机会的把握，不少高净值人群表示，希望家族信托中的资产可以更灵活地把握投资机遇。另有许多受访者希望，家族信托账户内的资金可以更多参与家族企业有关的投资。这些需求目前还是家族信托实践中的空白。

第三章　对中国家族信托行业发展的重要启示

- 家族信托在精神激励和家族治理方面的运用崭露头角；
- 高净值人群对金融科技和家族信托的结合充满期待；
- 家族信托行业仍在蓝海期，各方参与机构有望一起提高市场活力；
- 强者恒强，家族信托市场头部机构会脱颖而出；
- 以家族信托为核心的家族办公室服务前景广阔。

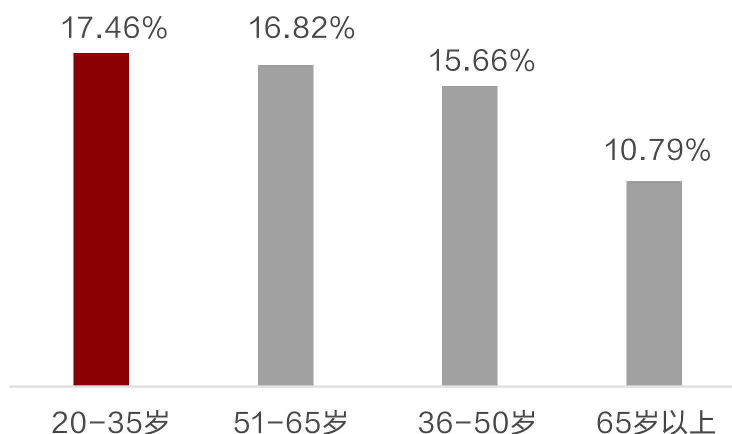
高净值人群家族信托需求发展趋势

外部环境的不确定性提升了高净值人群对保障财富安全的需求。这类需求既倒逼财富管理机构提升专业服务能力，又受到财富管理机构的影响，从而进一步复杂化和个性化。这种不断螺旋强化的正向循环，在家族信托的实践中体现得尤为显著。在家族信托功能定位和家族信托投资管理两个方面，中国高净值人群的需求将持续和深刻地变化。

■ 物质激励与精神激励迈入“双轨制”

家族信托分配条款较好地实现了“物质财富”的传承与对受益人的“物质激励”，从目前家族信托实践来看，包括子女教育金、创业启动金、医疗储备金、老人赡养金、紧急备用金等多类型个性化信托利益分配条款，已能较好满足高净值人群的相关需求。但从发展趋势来看，高净值人群还希望通过物质财富的给付实现精神财富的传递。以子女教育金条款举例，不少受访者在调研和访谈中提出希望家族信托实现“定向支付”的功能，确保信托利益切实并直接用于教育目的，并以此实现对子女教育的期许。从调研数据来看，越年轻的受访者对于通过家族信托来实现“家风建设”的认可程度越高，且显著高于较为年长的高净值人群。这可能反映出受教育程度较高的新一代高净值人群、或者受益于淳良家风的二代高净值人群，均在“双轨制”激励方面寄予了家族信托更高的期待。

图 33：希望家风在家族信托中得到体现的比例



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

不少受访者同时表示，希望提供家族信托服务的机构，可在“精神激励”维度上提供更多可落地的专业支持，包括家族宪章与家族信托的结合、部分复杂分配条款的设计等。因此，财富管理机构在应对“精神财富”传递需求方面的能力差异，将构成未来高净值人群在不同机构之间做出选择的重要考虑因素。

■ 以家族信托为基础扩大家族影响力

与“家族信托精神激励”类似的是，已设立家族信托和正在考虑阶段的高净值人群，还期望家族信托助力提升家族影响力，即希望家族信托作为“家族代言人”，成为统筹规划家族事务、对外沟通的平台。这一趋势较大程度上受到了境外家族信托实践的影响，体现出高净值人群希望家族以“家族信托”为基础，发挥更大社会影响力的愿望。

从不少境外家族信托公开案例中可以发现，家族成员依托“家族信托–家族基金会”式的组织结构，在自身所处行业或社会公共事业中开展大量相关工作，既反哺行业或贡献社会，同时也使家族影响力得到广泛传播。这些“制度化”要素的存续与影响力，是让家族真正延续的核心秘诀。在家族内部，自然人的生命是有限的，但“家族”概念却是无时间限制的，这种理念以家族信托、家族基金会的平台进行表达，真正实现了家族影响力的永续传承。

具体而言，对“家族影响力如何彰显”的需求是高度不同和个性化的。在深度访谈中，不少受访者表示，希望在家族企业相关的领域或行业上下游中发挥持续的家族影响力。比如，不少从事医疗行业的人提到，希望家族信托资金能够用于相关医疗课题的持续研究或相关支出；从事制造业的受访者也经常提及希望家族信托资金能够支持行业内新技术的创新与研发。同时，社会公益慈善、教育文化传播、医疗健康、环境保护也是被高净值人群最多提及的希望发挥家族影响力的领域。许多受访者希望家族信托能够参与上述领域公共事业发展，比如以家族信托资金设立“某氏家族奖学金”、“某氏家族科研基金”，甚至资助举办“某氏家族创新大赛”等 。

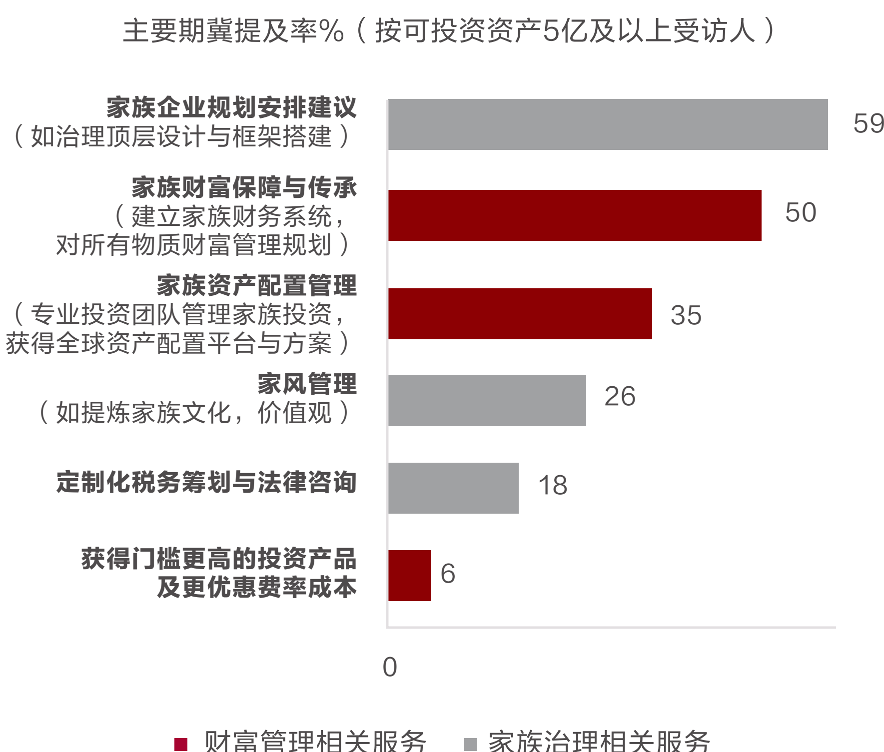
上述对于家族信托设立后更高维度的管理要求，对信托服务机构及信托相关配套制度，都是全新的课题。

■ 家族治理需求逐步涌现

对大部分高净值人群而言，如何科学高效地治理企业一直是被充分探讨并落实的课题，但家族事务如何治理、是否也需要建章立制、或者怎样建立成熟的家族议事机制和决策体系，在目前的家族财富管理实践中仍方兴未艾。从调研及访谈结果来看，许多高净值人群都表达了希望在

家族内部形成完善的治理制度的愿望，并逐步在寻觅物色专业机构帮助其实现这样的愿望。

图 34：中国极高净值人群对家族办公室服务预期



来源：招商银行-贝恩公司《2019年中国私人财富报告》

就家族治理领域而言，我们观察到许多高净值人群已有考虑在家族内部设立类似家族会议、家族委员会的组织架构，来进行重要家族事务的讨论、决策与执行；并有不少人已设立或考虑撰写“家族宪章”，以此来对家风弘扬和家规延续做好自上而下的顶层设计。根据调研分析显示，在家庭可投资资产达到5亿以上的受访者中，家族治理类服务需求（包括“家族企业未来规划/安排建议”和“家风及家族内部管理制度”）被提及的次数已相对较高，而对这类服务有期许的比例则显著高于已使用的状况，比如对家族企业规划安排建议的服务期许，已在受访者中达到了59%的比例。这充分显示了极高净值人群的家族治理需求与现有机构服务能力之间的矛盾，对新环境下各机构家族办公室服务能力提出了全新的考验。

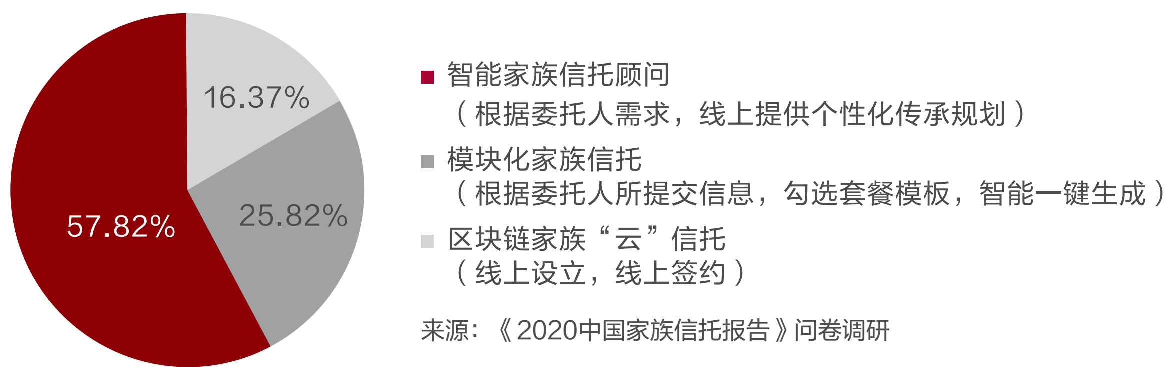
家族信托通过物质和精神的双轨制激励，持续发挥家族影响力，成为了家族事务治理制度的真正组织载体，是实现高净值人群需求的内核。因此，他们迫切需要围绕家族信托来建立整套家族财富管理体系，这是私人银行“综合金融解决方案”的核心，也是后续在家族信托服务方面，真正能够洞悉他们需求的核心要素。

▪ 高净值人群对于金融科技与家族信托相结合的期望

在本次调研中我们发现，超过半数的受访者认为智能家族信托顾问对其最具吸引力，同时也有约四分之一的受访者对家族信托合同模块化表现出较高兴趣。两者均属于方案设计环节，体现了高净值人群兼顾个性化与效率的需求。

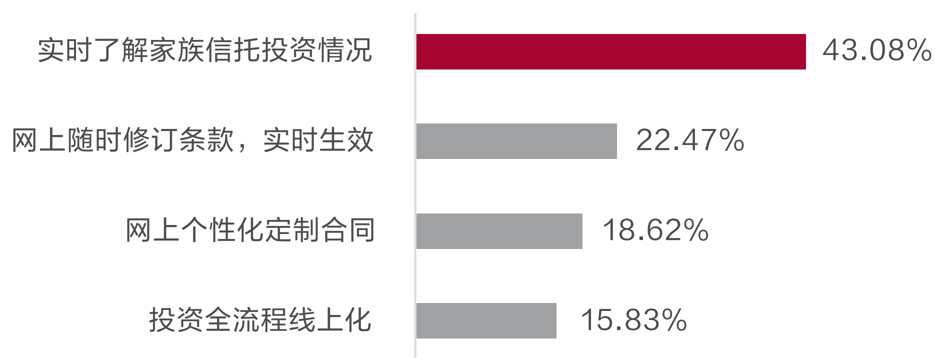
需要指出的是，高净值人群的需求具有多样化、非标准化的特点，但其本人未必能够清晰准确地洞察并表达自身需求。我们认为，人工智能在家族信托领域的应用，其目标并非追求胜过资深专业人士精心设计的方案，而是帮助高净值人群便捷、高效的设计出基本适合的方案。随着时间的推移，高净值人群的主观需求与客观情况都可能发生变化，家族信托方案亦应该进行检视及调整，以适应上述变化。因此，高净值人群无需在搭建家族信托架构之初设计十全十美的方案，对家族信托方案的持续检视及优化完善才是重中之重。

图 35：以下关于金融科技和家族信托的结合哪一项您认为对您最具吸引力？



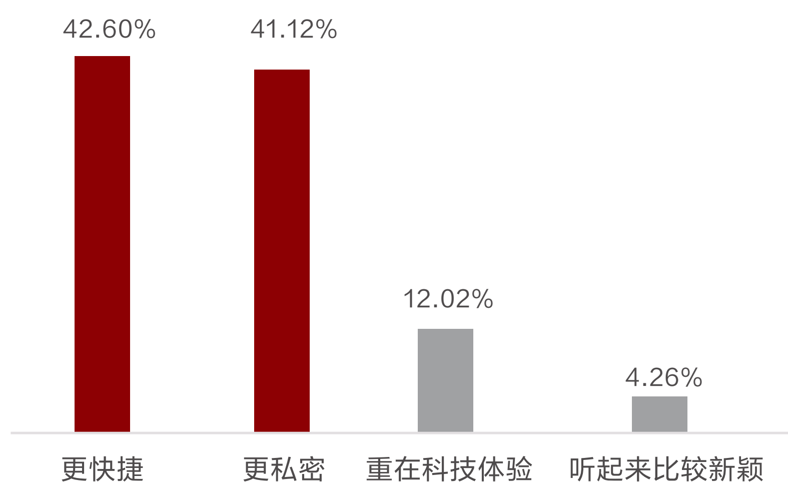
来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

图 36：以下关于金融科技和家族信托的结合哪一项您认为对您最具吸引力？



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

图 37：您更看重的金融科技的哪方面？



来源：《2020中国家族信托报告》问卷调研

家族信托行业发展趋势

■ 市场仍处于蓝海期，扩张与高速发展是主基调

总体来看，相对于国内庞大且持续增长的高净值人群的体量而言，目前已经设立家族信托的人群数量以及装入家族信托的财产规模所占比例仍有较大提升空间。

具体而言，相对于国内信托公司的业务规模，家族信托业务的占比也还有较大发展空间。根据中国信托业协会相关数据，截至2019年4季度末，全国68家信托公司受托资产规模为21.6万亿元。而根据公开数据的估算，国内家族信托财产规模约在1300亿元至1800亿元左右，占全部信托规模的比例不足1%。

相对于境外市场的家族信托规模而言，国内家族信托的体量也有较大差距。2019年两会期间，全国政协委员、上海市妇联副主席、上海外国语大学副教授黄绮女士在接受媒体采访时表示：参考英国、美国、瑞士等许多发达国家的做法，家族信托制度是解决高净值人群对财富增值和传承需求的一个有效途径。建议在我国建立家族信托制度，这对抑制国民财富外流、维护社会稳定、促进家庭和谐、保障市场发展等，具有十分重要的现实意义。

■ 家族信托监管环境持续改善

《清华金融评论》2018年第10期刊登中国银保监会信托部主任赖秀福的文章《发挥信托制度优势 助力家族财富管理行稳致远》，该文提到：信托制度作为家族财富管理与传承的工具之一具有五方面天然优势（财产安全、财富传承、功能灵活、隐私保护、税收规划），家族信托是发达经济体家族财富管理与传承的主流模式，我国家族信托未来发展空间广阔，我国家族信托发展条件已基本具备。

在2018年12月25日至26日举行的2018年中国信托业年会上，中国银保监会副主席黄洪对信托业未来的发展提出七个方面的要求，其中第二方面是“信托业务要坚持发展具有直接融资特点的资金信托，发展以受托管理为特点的服务信托，发展体现社会责任的公益(慈善)信托”，这是公开资料可查的高级别官员首次谈到“服务信托”。

2019年12月30日成文的《中国银保监会关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》（银保监发〔2019〕52号）在“培育非银行金融机构特色优势”段落中强调：信托公司要“积极发展服务信托、财富管理信托和慈善信托等本源业务”。这份文件将“服务信托”作为信托公司本源业务的“三驾马车”之首。

根据《证券时报》2020年2月11日的报道，中国银保监会信托部已初步起草完成《信托公司资本管理办法（试行）》及其相关配套文件，下一步将对此进行公开征求意见。该办法调高了资金信托的风险系数，降低了服务信托、公益信托的风险系数。

2020年5月8日，中国银保监会发布的《信托公司资金信托管理暂行办法（征求意见稿）》中提到："服务信托业务不属于本办法所称资金信托，不适用本办法规定。服务信托业务，是指信托公司运用其在账户管理、财产独立、风险隔离等方面的制度优势和服务能力，为委托人提供除资产管理服务以外的资产流转，资金结算，财产监督、保障、传承、分配等受托服务的信托业务。"

虽然监管机构还未公布"服务信托"的具体定义和范畴，但根据目前业内的普遍共识，家族信托是服务信托的重要组成部分（其他或还包括证券投资运营服务信托、资产证券化信托等）。通过上述信息不难发现，监管机构对于家族信托持比较正面的态度。

▪ 参与机构急剧增加、更加多样化

随着家族信托业务的蓬勃发展，越来越多的机构开始涉足这个领域，市场竞争也日趋激烈。虽然目前国内仍以信托公司担任受托人为主流模式，但在家族信托的设立过程中，信托公司并不一定起主导作用，不同的机构可能有各自的特色和优势。

表 1：部分信托公司2019年年报中关于家族信托规模的表述摘要

信托公司（按拼音排序）	家族信托规模
百瑞信托	累计20单
光大信托	单笔20亿
国元信托	2019年2亿，累计4单3.4亿
吉林信托	2019年2单，2260万
交银国际信托	2019年新增14亿
山东国信	累计100亿
上海信托	存续400单，50亿
苏州信托	存续1单，1336万
天津信托	2019年3单，共1亿
中航信托	2019年141单，21亿
中建投信托	存续3单
中信信托	累计3000单，340亿
重庆信托	2019年3单

来源：信托公司2019年年报、招商银行私人银行整理

我们注意到，有部分信托公司尽管家族信托业务刚刚起步，但仍以相当的热情和篇幅着墨于此。但也有部分大型信托公司在年报中并未透露太多信息，比如有几家在业内享有相当知名度的信托公司年报中只有一句话提及家族信托，更有一家在媒体有宣传承做家族信托的大型信托公司在77页的年报中对家族信托只字未提。这可能是信托公司保密的需要，也可能体现了家族信托业务在各信托公司中的不同的战略地位，比如有一家大型信托公司提到“重点围绕九个业务方向开展业务”，“继续开展家族信托业务”排在第七位。

虽然有40家信托公司在年报中提及已经涉足家族信托业务，但明确提及具体规模的只有13家，这或许说明很多公司目前的业务量还不大，也可能出于其他考虑。我们通过公开渠道搜集了部分信托公司近期的家族信托规模。

表 2：部分信托公司近期在公开渠道关于家族信托规模的表述摘要

信托公司（按拼音排序）	家族信托规模	信息来源
北京信托	累计50亿	2020.5凤凰网
长安信托	累计600单，近百亿	2020.1证券时报
国联信托	单笔5000万江苏省最大	2019.8中国金融新闻网
华能信托	累计400单，100亿	2019.10中国经营网
华润信托	累计200单	2019.11证券日报
建信信托	累计1400单，420亿	2019.12证券日报
平安信托	存量154亿同比+160%	2020.4证券时报
外贸信托	600单	2020.3外贸信托
五矿信托	去年设立首单永续传承型	2020.3经济参考报

来源：公开报道、招商银行私人银行整理

目前国内正常存续经营的信托公司有68家，持有金融许可证，监管机关为中国银行保险监督管理委员会及银保监会各地监管局，行业自律组织为中国信托业协会。我们梳理了国内64家信托公司的2019年年报（有四家信托公司网站处于维护中无法取得），其中明确提及已经开展家族信托业务的有40家，占比达到62.5%。信托公司、私人银行、律师与税务师、第三方财富管理公司及独立家族办公室等主体的积极参与，有望提升行业活力与发展水平。

▪ 经验积累成为重要的差异化优势，头部机构强者恒强

信托合同模块化，设计能力个性化

多数从事家族信托业务的机构认为，相较于其他批发性的业务而言，家族信托的利润贡献并不显著，机构天然有快速上量的冲动，否则难以取得管理层的长期重视和支持，也难以支撑业务团队的运行，这让“家族信托采取标准化合同”有非常大的吸引力。但随着高净值人群对于家族信托的认知越发深入，他们对于信托合同文本的严谨性和自己需求的个性化的要求越来越高，这两者本身存在一定的互斥性。这对主导家族信托方案设计的机构提出了更高的要求，如何在业务效率与满足委托人个性化需求之间进行平衡，会成为机构不得不面对的课题。

展望未来，机构或对初次设立，希望“先搭建框架，再逐步完善”的委托人提供套餐化的方案，再由委托人根据自己的偏好搭配组合，既在一定程度满足个性化的需求，又不至于过于耗费时间精力。当然，这需要机构积累相当丰富的案例，在此基础上归纳提炼出共性的需求，设计有代表性的解决方案。

在标准化模块的基础上，通盘考虑各模块之间的相关性及潜在冲突，有利于机构在提供更为个性化方案时，兼顾合同文本严谨性。

管理、运营规模化优势愈加显著

随着家族信托业务存量规模不断扩大，如何确保家族信托分配、修改、投资、风控等各个环节准确高效处理成为机构必须要面对的问题。因此，强大的后台支持必不可少。

而随着规模效益的逐渐体现，机构运营家族信托的单位成本可能下降，服务费用亦或相应下降。所以，对于委托人来说，具有一定规模优势的机构是比较好的选择。

头部机构积极进取勇于创新

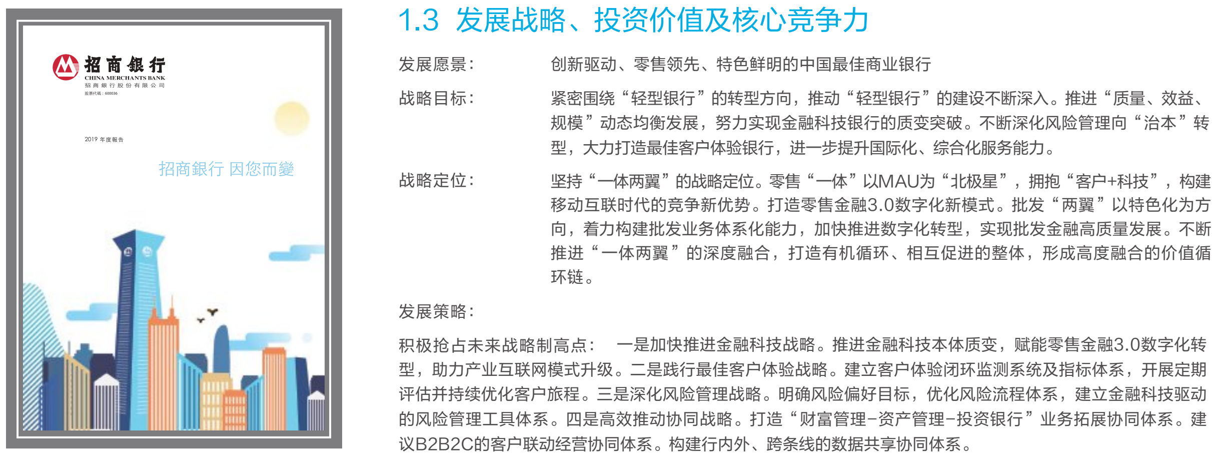
我们注意到，部分机构不断探索创新，推出保险金信托2.0、上市公司股票信托（保留投资权利信托）、非上市公司股权信托、不动产信托、监护支援信托、遗嘱信托、多委托人信托等信托类型，使得家族信托的内涵和外延更加丰富。

开展这些业务的机构，在传统的现金类家族信托方面往往已经具备相当的规模，各个环节运转比较成熟流畅，才会有余力进行创新和优化。而这些创新可能又会进一步吸引新的高净值人群，形成正向循环。

■ 家族信托与金融科技（Fintech）的结合，越来越受到领军机构的重视

以招商银行为例，其早在2016年年报中就指出要加快推进金融科技战略，推动公司向“网络化、数据化、智能化”的未来银行转变，并明确零售金融领域的“手机优先”策略、批发金融领域的“线上化”策略以及风险管理预警模型的研发策略。2017年，招商银行正式明确了“金融科技银行”的定位目标，将金融科技银行作为“轻型银行”战略目标的进一步发展与深化。并且核定上年税前利润的1%，成立了“金融科技创新项目基金”，用于支持金融科技的研发建设，全面构建金融科技基础设施。2018年，持续加大金融科技投入，将“金融科技创新项目基金”的额度从上年税前利润的1%提升至上年营业收入的1%，成立了科技赋能的金融科技创新孵化平台，建立了独立的运作机制，加大科技和数据人员的储备。此外，招行还通过修订公司章程，提出每年投入金融科技的整体预算额度原则上不低于上一年度本行经审计的营业收入（集团口径）的3.5%。

图 38：招商银行将金融科技写入战略目标并作为首要发展策略



1.3 发展战略、投资价值及核心竞争力

发展愿景：创新驱动、零售领先、特色鲜明的中国最佳商业银行

战略目标：紧密围绕“轻型银行”的转型方向，推动“轻型银行”的建设不断深入。推进“质量、效益、规模”动态均衡发展，努力实现金融科技银行的质变突破。不断深化风险管理向“治本”转型，大力打造最佳客户体验银行，进一步提升国际化、综合化服务能力。

战略定位：坚持“一体两翼”的战略定位。零售“一体”以MAU为“北极星”，拥抱“客户+科技”，构建移动互联时代的竞争新优势。打造零售金融3.0数字化新模式。批发“两翼”以特色化为方向，着力构建批发业务体系化能力，加快推进数字化转型，实现批发金融高质量发展。不断推进“一体两翼”的深度融合，打造有机循环、相互促进的整体，形成高度融合的价值循环链。

发展策略：

积极抢占未来战略制高点： 一是加快推进金融科技战略。推进金融科技本体质变，赋能零售金融3.0数字化转型，助力产业互联网模式升级。二是践行最佳客户体验战略。建立客户体验闭环监测系统及指标体系，开展定期评估并持续优化客户旅程。三是深化风险管理战略。明确风险偏好目标，优化风险流程体系，建立金融科技驱动的风险管理工具体系。四是高效推动协同战略。打造“财富管理-资产管理-投资银行”业务拓展协同体系。建议B2B2C的客户联动经营协同体系。构建行内外、跨条线的数据共享协同体系。

来源：招商银行2019年年报

区块链技术的应用是家族信托领域值得关注的趋势

中国信托业协会专题研究课题之一的《区块链在信托中的应用研究》指出，信托公司可以应用区块链技术重构多种业务发展模式，如数字资产信托管理、基于区块链的家族信托、慈善信托及知识产权信托、电子签约模式、信托受益权流转等。同时，信托公司还可以利用区块链的可追溯、共享账本等特点对委托人身份信息进行识别以及在信托业内共享交易对手违约信息。

目前已经有将区块链技术与信托相结合的成功案例，比如2019年2月，招商银行与云南信托在区块链ABS系统方面合作，助推“小额债权”资产证券化业务的发展升级。招商银行开发了资管ABS区块链系统，云南信托将底层消费金融资产入链上传至该系统，实现资产信息的共享，提高了数据的透明度和真实性，便于投资人投前客观决策、投中风险监测和投后管理。

在家族信托领域，区块链主要可以应用于信息采集与存储、财产登记与管理等方面。在信息采集与存储方面，区块链将各个参与方都连接在一起，各方上传的信息如委托人资料、法律文本等都被记录在链上，实现数据共享、不可篡改、私密安全、便于保管的效果。

其次，区块链可实现信托财产的存证，与信托法律文本的存证相结合，形成更为完整的记录。随着家族信托业务的发展，信托财产的类型也将日益丰富，包括股权、债券、票据、房产、珠宝玉石、古董收藏等各种类型的财产均可被整合进区块链中，成为链上数字资产。

再次，区块链还可对信托公司事务管理过程和信托财产的管理、使用情况进行存证，证明信托公司在信托财产管理运用过程中的勤勉尽职行为。这一类型的存证主体不仅局限于信托公司，还包括资金托管方、信托公司委托代管财产的第三方机构等。

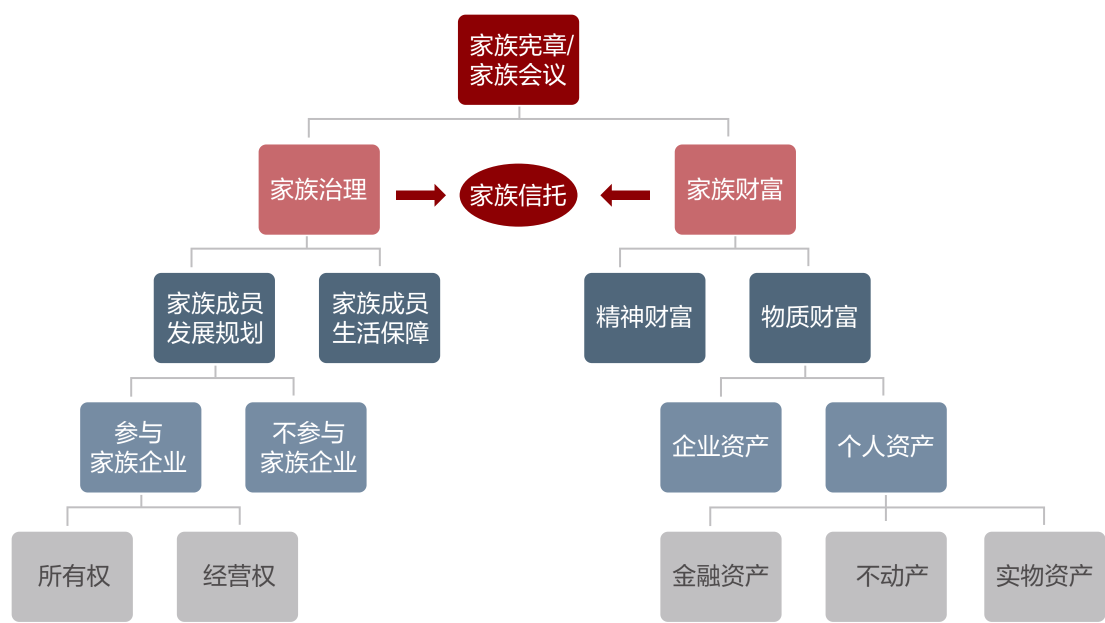
最后，还可以将智能合约技术应用于家族信托。首先根据合同约定在区块链平台上发布与信托文件对应的智能合约，智能合约在资产托管期内可根据相应事件、时间点自动执行，凭借区块链分布式运行和全网参与的特点，上链的信托业务永久在链，实现中远期资产收益、资产的自动化分配及权属关系变更等。

■ 卓越的家族信托能力将成为家族办公室服务脱颖而出的基石

除了传统私人银行服务，部分极高净值人群开始寻求视野更高、综合性更强、更具深度和个性化的解决方案。以招商银行为例，于2017年推出家族办公室服务，深刻研究及洞悉中国家族企业的传承与发展，以顶层设计的思维从家族目标出发，全面管理家族物质财富与家族精神财富，不断创新及丰富家族办公室服务模式和内容。创新及发展“三圈模型”工作法、开创“咨询委员会制度”在国内家族企业管理的先河。为众多家族提供了涵盖家族治理、综合投融资服务、不动产管理、家族资产负债表服务、慈善事业管理等五大核心业务，一站式解决家族个人及家族企业面临的核心问题。

家族信托是家族办公室服务有效落地工具之一。家族办公室的核心可以大体分为两大方面，一是家族治理，二是家族财富管理，通过作为顶层设计的家族宪章或家族会议（议事机制）来有机统筹。广义上看，家族财富又可分为精神财富和物质财富。

图 39：家族信托是家族办公室服务的有效落地工具之一



来源：招商银行

需要注意的是，家族办公室服务如果仅仅注重理论层面，是无法给高净值人群提供真正行之有效的方案的。在解决不同问题时可能涉及多种工具，家族信托并不是唯一的工具，也不是万能的工具，但在有效连接家族治理和家族财富管理、精神财富和物质财富方面，可以说是家族办公室最为直接和有效的落地工具之一。我们相信，家族信托方面的专业水平的高低将越发成为高净值人群考察家族办公室机构的重要指标。

附录：

研究方法

《2020中国家族信托报告》主要研究了中国整体及主要区域家族信托市场特征，包括家族信托市场意向人群数量与可放入财富规模、细分与设立行为以及心态分析等，也包括高净值人群在家族信托方面需求的发展态势，以及对中国家族信托行业的重要启示。

在估算中国整体及各省市可放入家族信托财富规模与意向人群分布时，我们延续了对中国私人银行市场长期观察的经验，并结合我行作为全市场最大规模的家族信托承办机构的数据基础，持续改进分布模型方法论。我们坚持可得条件下的最高研究标准，对最近两年的市场热点问题进行完善及深入研究，从宏观的角度推算了规模数据。由于通过抽样调查的方法自下而上进行推算存在着对目标人群抽样不足的问题，估算误差较大，我们认为通过自上而下的宏观研究方法测算的规模数据相对更加准确，结果也更为可靠、全面，预测性强。

本报告为对高净值人群在家族信托主题上的心态和行为进行全面而深入的分析，收集了大量一手信息。今年，在《2020年中国家族信托报告》数据采集过程中，我们进行大规模的深入调研。本报告调研的高净值人群遍布全国各地46个主要城市，主要覆盖了包括华东长江三角洲、华南珠江三角洲、华北区域、东北区域、及中西部大区等所有重要的经济区域，最大程度地实现了样本数据的分散性和代表性。被访者主要包括行业专家、高净值人群以及在我行已经设立家族信托的客户。

在进行调研数据分析时，我们沿用高净值人群调研分析方法，并使用统计方法对其他一系列新的维度进行了测试。

招商银行 CHINA MERCHANTS BANK | Private Banking 私人银行

招商银行私人银行中心：

私人银行（北京北辰）中心	86-10-84981966
私人银行（北京大运村）中心	86-10-86420809
私人银行（北京海淀）中心	86-10-82572900
私人银行（北京金融街）中心	86-10-66426888
私人银行（北京世纪城）中心	86-10-66429124
私人银行（北京万通）中心	86-10-59070808
私人银行（北京望京）中心	86-10-64700197
私人银行（北京燕莎）中心	86-10-64619274
私人银行（成都）中心	86-28-61816698
私人银行（大连）中心	86-411-39853092
私人银行（东莞）中心	86-769-22203888
私人银行（东莞东城）中心	86-769-22080369
私人银行（佛山）中心	86-757-81999623
私人银行（福州）中心	86-591-83620675
私人银行（广州滨江东）中心	86-20-34142952
私人银行（广州富力）中心	86-20-38928066
私人银行（广州金利来）中心	86-20-38780925
私人银行（广州琶洲）中心	86-20-89118920
私人银行（广州星河湾）中心	86-20-84780608
私人银行（哈尔滨道里）中心	86-451-87628607
私人银行（杭州）中心	86-571-87395888
私人银行（杭州城西）中心	86-571-87395995
私人银行（杭州钱塘）中心	86-571-87395672
私人银行（合肥）中心	86-551-65809527
私人银行（呼和浩特）中心	86-471-6256254
私人银行（济南共青团路）中心	86-531-81776777
私人银行（济南汉峪金谷）中心	86-531-55663772
私人银行（昆明）中心	86-871-63182033
私人银行（兰州）中心	86-931-8731135
私人银行（南昌）中心	86-791-86655433
私人银行（南京）中心	86-25-83286888
私人银行（南通）中心	86-513-81551851
私人银行（宁波）中心	86-574-83880211
私人银行（青岛财富大厦）中心	86-532-80776527
私人银行（青岛远洋大厦）中心	86-532-66017027
私人银行（泉州）中心	86-595-28985955
私人银行（厦门）中心	86-592-5157588
私人银行（上海古北）中心	86-21-52321078
私人银行（上海联洋）中心	86-21-50330769
私人银行（上海陆家嘴）中心	86-21-20777900
私人银行（上海外滩）中心	86-21-63235888
私人银行（上海新天地）中心	86-21-53829922
私人银行（上海长宁）中心	86-21-52733399
私人银行（深圳宝安）中心	86-755-25864546
私人银行（深圳福田）中心	86-755-88024528
私人银行（深圳华侨城）中心	86-755-26609338
私人银行（深圳南山）中心	86-755-86617959
私人银行（深圳蛇口）中心	86-755-26800999
私人银行（深圳卓越）中心	86-755-82719588
私人银行（沈阳）中心	86-24-22563665
私人银行（沈阳新世界）中心	86-24-31554098
私人银行（苏州）中心	86-512-69869588
私人银行（太原）中心	86-351-2329888
私人银行（天津）中心	86-22-83281811
私人银行（温州鹿城）中心	86-577-88070162
私人银行（乌鲁木齐）中心	86-991-5588027
私人银行（无锡）中心	86-510-82709273
私人银行（武汉）中心	86-27-68850975
私人银行（武汉光谷）中心	86-27-67885235
私人银行（武汉天地）中心	86-27-82803380
私人银行（西安高新）中心	86-29-86555888
私人银行（西安曲江）中心	86-29-81209555
私人银行（烟台）中心	86-535-6028300
私人银行（长春）中心	86-431-81335069
私人银行（长沙）中心	86-731-82195482
私人银行（郑州）中心	86-371-89989151
私人银行（重庆）中心	86-23-63051997
私人银行（总行营业部）中心	86-755-83195396
私人银行（纽约）中心	1-6468436740
私人银行（悉尼）中心	61-2-79095562
私人银行（新加坡）中心	65-65006688
私人财富管理（香港）中心	852-31188988
招银国际私人财富管理中心	852-37618868
招商永隆银行（香港）私人银行中心	852-35080800

更多私人银行信息，敬请垂询私人银行业务专线：

服务专线：40066-95555

专线邮箱：4006695555@cmbchina.com



Private Banking
私人银行

版权声明

《2020中国家族信托报告》的所有图片、表格及文字内容的版权归招商银行所有，受到中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经招商银行书面许可，任何组织和个人，不得使用本报告中的信息用于其他商业目的。如需转载请注明出处。招商银行取得数据的途径来源于公开资料，如果有涉及版权纠纷问题，请及时联络招商银行。





招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

Private Banking
私人银行